

**UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU FACULTE DES
SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE
GESTION**



DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



MÉMOIRE DE FIN D'ÉTUDE

*En vue de l'obtention du diplôme de master en Science commerciales
Spécialité : finance et commerce international*

THEME

*Etude comparative entre le crédit documentaire et la
remise documentaire au sein de la banque extérieure
d'Algérie agence 111 Boumerdes*

Réalisé par :

SEDKAOUI ania

AYAD asma

Dirigé par :

Mr .AKKOUL jugurtha

Membre de jury :

- Mme. DJELLOUT Fatima, Maître Assistante Classe A, Présidente , UMMTO;
- Mr. OUALIKENE Selim, Professeur, examinateur, UMMTO ;
- Mr. AKKOUL Jugurta, Maître De Conférences Classe B, Rapporteur, UMMTO

Promotion 2022 /2023

Remerciement

Avant tout, nous tenons à rendre grâce et louange a DIEU, le tout puissant, de nous avoir donné la volonté et la force d'accomplir ce modeste travail.

Nous exprimons notre profonde gratitude à notre promoteur Mr AKKOUL Jugurtha pour ses encouragements et ses orientations, qui ont constitué un apport considérable dans la réalisation de ce travail.

Nos remerciements s'adressent également aux membres du jury pour leur aimable acceptation d'évaluer ce travail.

Nous tenons aussi à remercier tous les enseignants de l'Université Mouloud MAMMERY de Tizi-Ouzou qui ont contribué à notre formation durant notre cursus.

Nos plus profonds remerciements vont à nos familles pour les encouragements et l'amour qu'ils nous ont témoignés durant toutes ces années et, à nos amis et toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire.

Que toutes ces personnes trouvent, dans la réalisation de ce travail l'expression de notre plus affectueuse gratitude.

Dédicace

Je dédie ce modeste travail Aux deux personnes les plus
nobles et plus chères au monde ;

Mon père et ma mère pour leurs conseils,
encouragements et sacrifices ;

Ma famille ;

Exceptionnellement à ma sœur Lina

A ma meilleure amie Asma ;

A mon ami Ali ;

A notre promoteur ;

A tous mes collègues sans oublier tous mes enseignants
aux quel j'exprime mes profonds respects.

Ania

DEDICACES

J'ai l'honneur de dédie ce modeste travail ;

A mes chers parents (Mohamed et fatiha) pour leurs
amours, encouragements et leurs sacrifices ;

A mes chers frères ;

A mes chères amies Thiziri, Sonia et wassila ;

A ma binôme Ania avec qui j'ai réalisée ce travail ;

A tous ceux qui m'estiment bien et qui me sont chers.

Asma

Sommaire

| | |
|---|----|
| Introduction générale | 01 |
| Chapitre I : Aspects théoriques du commerce extérieur | |
| Introduction..... | 03 |
| Section 1: Généralité sur le commerce extérieure et son évolution | 03 |
| Section 2 : les risques liés au commerce international et les garanties bancaires | 10 |
| Section 3: la domiciliation bancaire..... | 16 |
| Conclusion | 19 |
| Chapitre II : les techniques et les instruments de paiement à l'international | |
| Introduction | 19 |
| Section 1: les techniques de paiement non documentaire de règlement..... | 20 |
| Section 2: le crédit documentaire | 22 |
| Section 3: La remise documentaire | 30 |
| Conclusion | 33 |
| Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire | |
| Introduction..... | 35 |
| Section 1 : La présentation d'organisme d'accueil..... | 35 |
| Section 2 : Présentation de cadre méthodologie..... | 39 |
| Section 3: le déroulement et la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire .. | 43 |
| Conclusion | 52 |
| Conclusion générale | 54 |

Liste des abréviations

| Abréviation | Signification |
|--------------------|--|
| BEA | Banque extérieur d'Algérie |
| CE | Commerce extérieur |
| CI | Commerce international |
| CII | Chambre de commerce international |
| CFR | Coast and freight |
| CIF | Coast Insurance and Freight |
| CIP | Carriage and Insurance Paid To |
| CPT | Carriage, Paid To |
| Credoc | Crédit documentaire |
| DHL | Entreprise postale |
| DOE | Direction des opérations avec l'étranger |
| DAP | Delivred At Place |
| DDP | Delivred Duty Paid |
| DZD | Code ISO du Dinar Algérien |
| EUR | Code ISO de l'euro |
| EXW | EX WORKS |
| FAS | Free Alongside Ship |
| FCA | Free Carrer |
| FOB | Free On Board |
| Incoterm | International Commercial Term |
| ISO | International Organisation For Standardisation |
| NIF | Numéro d'identité fiscal |
| PF | Pro-forma facture |
| Remdoc | Remise documentaire |
| RUU | Règles et Usances Uniformes |
| SARL | Société à responsabilité limitée |
| SWIFT | Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication |
| Télex | Télégraphique Transfer |
| TVA | Taxe sur la valeur ajoutée |
| TTC | Toute taxe comprise |
| USD | Code ISO du Dollar |
| % | Pourcentage |
| ‰ | Pour mille |
| € | Signe de l'euro |

Introduction générale

Introduction générale

Introduction générale:

Le commerce international est l'échange des biens et services, ce type de commerce existe depuis des siècles.

La diversité des richesses mondiales a conduit les économies à développer les échanges au-delà de leurs frontières géographiques, linguistiques ou religieuses ; ce qui a permis les échanges du commerce extérieur, les échanges entre nations sont devenus obligatoires, puisque aucune nation ne peut satisfaire la diversité de ses besoins.

Contrairement au commerce intérieur ; le commerce international présente des difficultés liées au mode de transport, risque de paiement et de change ainsi que les formalités douanières qui diffèrent d'un pays à un autre et aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Il n'est pas facile de résoudre ces risques lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout lorsque l'un ou l'autre des pays est confronté à des restrictions douanières ou monétaires, aussi la différence de langue peut entraîner des erreurs d'interprétation sur les modalités de la transaction. Pour établir une sécurité lors des transactions, diverses techniques de paiement à l'international ont été mises en place, ainsi lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement et les techniques, tel que le crédit documentaire et la remise documentaire.

Cependant, l'exportateur a pour principale préoccupation de se faire payer par ses clients étrangers, ils cherchent le mode et la technique de paiement les plus adaptés, parmi les nombreuses possibilités plus ou moins complexes, qui n'offrent pas la même garantie au créancier, il faut insister sur la nécessité de concilier les intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et l'exportateur sont en partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, alors que le second espère vendre en dégageant un bénéfice et d'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

Dans toutes opérations d'échanges et de commerce international, interviennent des transactions financières et des procédures bancaires à travers des mécanismes tels que le crédit documentaire et la remise documentaire qui sont justement le sujet qu'on va traiter dans notre travail et plus exactement la comparaison entre les deux.

Problématique :

L'objectif de notre travail est de conduire une étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire, et pour cela la problématique principale qui sera traitée est: quelle est la technique de financement la mieux adaptée et la plus avantageuse et la moins risquée pour une opération de commerce international?

Introduction générale

La structure de la recherche :

Pour répondre à la question posée et pour mieux appréhender l'objet de notre sujet; nous avons structuré notre travail en trois chapitres:

- Dans le premier chapitre, nous allons voir des généralités sur le commerce extérieur, les incoterm, le risque commercial, la domiciliation bancaire.

- Dans le deuxième chapitre, nous présenterons les différentes techniques de paiement à l'international.

-Enfin dans le troisième chapitre, il s'agira de l'étude expérimental réalisé à Boumerdes au niveau de l'agence de Boumerdes numéro-111- (BEA). (étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire)

Sous questions

- Comment se déroule une opération d'importation avec le crédit documentaire ?
- Comment se déroule une opération d'importation avec une remise documentaire ?
- Quelle est la différence entre ces deux techniques ?
- Quelle est la technique la plus avantageuse ?

Méthodologie de recherche:

Dans notre travail, nous avons adopté une méthodologie qui est articulé autour d'une démarche descriptive qui permet de décrire et d'étudier l'objet du thème, nous avons consulté différentes sources d'information (des ouvrages universitaires, sites internet , mémoires et aussi nous avons effectué un stage pratique au niveau de la Banque Extérieure de Boumerdes BEA -111- en étudiant deux cas de financement par remise documentaire et par crédit documentaire.

Chapitre I :

Aspects théoriques du

commerce extérieur

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

Introduction :

Le commerce extérieur est un secteur très attrayant et dynamique. Le groupe de la Banque mondiale aide les pays en développement à améliorer leurs accès aux marchés mondiaux et renforcer leur participation au système commercial mondial.

L'importance du commerce extérieur varie en fonction des pays, certains pays n'exportent pas pour élargir leur marché intérieur mais juste pour aider certains secteurs tels que les secteurs industriels, d'autres sont largement dépendants des échanges internationaux pour l'approvisionnement en biens destinés à la consommation immédiate ou leurs revenus ou en devise. Le commerce extérieur est né d'un besoin; il crée des emplois de meilleure qualité, réduit la pauvreté et ouvre des perspectives économiques, ce moteur grandit la stabilité, l'équilibre et la paix dans le monde.

Section 1: Aspects théoriques du commerce extérieur

1-Définition de commerce extérieur:

Le commerce extérieur c'est l'échange des biens et services entre un pays et le reste du monde. Ces échanges peuvent porter sur des marchandises mais aussi sur des services et des capitaux, le commerce extérieur regroupe toutes les activités liées aux importations et aux exportations, les biens et les services qui rentrent sont des importations et les biens et les services qui sortent sont des exportations.¹

1-1-L'importation :

L'importation désigne l'action de faire entrer légalement des biens ou des services dans un pays donné. Donc c'est l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays. L'importation implique généralement des échanges commerciaux entre les pays et peut concerner une grande variété de produits tels que des matières premières des produits finis....

1-2-L'exportation :

L'exportation désignait l'action de vendre à l'étranger une partie de la production des biens ou des services, les pays généralement exporter des biens et des services dans lesquels ils ont un avantage comparatif, c'est-à-dire des produits qui le peuvent produire de manière plus efficace ou à moindre coût par rapport à d'autres pays. L'exportation peut prendre différentes formes, notamment l'exportation de produits physiques tels que des voitures, des machines, des vêtements ou des denrées alimentaires, ainsi que l'exportation des services tels que le tourisme, les services financiers, les services informatiques...²

¹ Dictionnaire du commerce international.PDF

² <http://www.glossaire.international.com>

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

1-3-Le solde commercial :

Le solde commercial appelé balance commerciale, c'est la différence entre la valeur des exportations et les importations entre deux pays sur une période donnée. Il est utilisé pour évaluer la performance économique d'un pays dans le commerce international, on peut s'attacher à analyser de solde de commerce extérieur sur un secteur précisé ou sur la totalité des échanges commerciaux extérieurs. Lorsque les exportations d'un pays dépassent ses importations, on parle d'un solde commercial positif, ce qui signifie que le pays vend plus de biens et de services à l'étranger qu'il n'en achète.

En revanche, lorsqu'un pays importe plus qu'il n'exporte, on parle d'un solde commercial négatif.

Le solde commercial est généralement considéré comme un indicateur important de la santé économique d'un pays, mais il ne doit pas être considéré isolément. Et les sous analysés en conjonction avec d'autres variables économiques tel que le taux de croissance du PIB, le taux de chômage, l'inflation... pour obtenir une image plus complète de la situation économique d'un pays.

1-4-La balance des paiements :

La balance des paiements est un outil utilisé en économie pour enregistrer l'ensemble des transactions économiques entre les résidents d'un pays et le reste du monde sur une période donnée, généralement une année. Elle mesure les flux monétaires liés aux exportations et aux importations des biens, des services des capitaux et de transfert entre pays. La balance des paiements est un outil important pour évaluer la santé économique d'un pays, ses relations commerciales avec le reste du monde, sa compétitivité et sa capacité à attirer des investissements

1-5-Présentation de la chambre de commerce international :

La Chambre de commerce international (CCI) est une organisation mondiale qui rassemble des entreprises, des chambres de commerce et des associations commerciales du monde entier, fondée en 1919 est basée à Paris en France.

La CCI joue un rôle important dans la promotion du commerce international et de l'investissement, elle offre une plateforme pour le dialogue entre les entreprises, les gouvernements et les organisations internationales afin de développer des politiques commerciales favorables et de résoudre les différends problèmes commerciaux.

La CCI compte des milliers de membres provenant de divers secteurs et pays, et elle est organisée en comité et commission spécialisée qui travaille sur des sujets tels que le commerce international, les finances, la propriété intellectuelle, l'environnement....

1-5-1-Les services de la chambre du commerce international :

La CCI contient 6 services qui sont:

- la Commission des pratiques commerciales internationales
- la Cour internationale de l'arbitrage
- le bureau maritime international
- le bureau contre le crime commercial
- le bureau d'enquête sur la contrefaçon
- l'Institut des affaires internationales

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

2-Historique de commerce extérieur :

Le commerce international a traversé plusieurs étapes à travers le temps, il trouve son origine au XVII^e siècle période à partir de laquelle activité économique se développe.

2-1-Naissance de commerce extérieur :

Le commerce international s'est développé à partir du XVI^e siècle sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau Monde et de l'organisation des nouvelles méthodes de production, en reconnaissant l'implantation de marchand et la légitimité de l'activité économique.

Le commerce extérieur, commence à prendre sa forme actuelle à partir du XIX^e siècle avec l'émergence des États-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance et L'aura des états sur la scène internationale.

2-2-Développement des échanges internationaux :

Le développement du commerce international a connu une première phase d'expansion après la fin de la Seconde Guerre mondiale durant la période appelée <<les 30 glorieuses>>, il se traduisait en particulier par le développement des ventes internationales de marchandises, que ce soit les matières premières, les produits manufacturés ou les produits agricoles.

Et s'est traduit aussi par des contrats de construction d'infrastructure et des opérations immobilières internationales, la mondialisation et l'ouverture des marchés étrangers notamment par le développement des investissements directs

3-Évolution de commerce extérieur en Algérie :

La diversification géographique des partenaires commerciaux est l'objectif principal de la politique commerciale algérienne; mais la colonisation de l'Algérie par la France durant plus d'un siècle et le caractère exclusif de cette dernière non guère favorisé cette volonté.

L'Algérie n'a pas cherché à diversifier dans le but unique de diversifier point, les paroles du ministre du Commerce de l'époque point l'Algérie doit acheter aux pays qui importent ses produits et pour les montants convenables, expliquent clairement que l'Algérie cherche avant tout des partenaires lui garantissant le plus de profils.

4-Les éléments fondamentaux des opérations de commerce extérieur :

Le commerce extérieur comprend toutes les opérations sur le marché mondial, l'existence du commerce extérieur ne s'explique pas par les différences de prix et donc de coût de production, mais par la différenciation des produits, et des politiques stratégiques de recherche de qualité, la compétitivité structurelle supplante alors la compétitivité prix. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international et fondamentale pour limiter ces risques, et faire face au conflit et mieux conduire les négociateurs des contrats commerciaux qui constituent l'élément de base de toute transaction.

4_1-Contrat commercial :

Le contrat vise à établir les droits, les responsabilités et les obligations de chaque partie impliquée dans la transaction afin de protéger leurs intérêts respectifs. Un contrat précise les

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

détails de la transaction telle que les produits ou les services échangés, les quantités, les prix, les détails de livraison, les modalités de paiement et les garanties.

L'objectif d'un contrat commercial est de formaliser les termes et les conditions d'une transaction et de prévoir des recours en cas de litige, favoriser une relation de confiance et d'assurer la conformité légale.

4-1-1-Définition de contrat commercial :

Le Contrat commercial c'est un accord de volonté donnant naissance à des obligations qui sont juridiquement obligatoires ou reconnues, et qui implique une opération de mouvement transfrontalier de bien ou de service mettant en jeu des ordres juridiques différents.

Le contrat commercial peut prendre différentes formes, quelqu'un contrat d'achat, un contrat de vente, un contrat de distribution, un contrat de fourniture, un contrat de prestation de service, etc. Chaque type de contrat commercial aura ses propres spécificités en fonction de la nature de la transaction.

Il est recommandé de consulter un avocat spécialisé en droit commercial lors de la rédaction ou de la signature d'un contrat commercial afin de garantir sa validité et sa conformité aux lois et réglementation en vigueur.

4-1-2- l'offre commerciale:

L'accord des deux parties dépend de l'offre commerciale faite par le vendeur, de ses conditions générales de vente et de l'acceptation de l'acheteur. Ainsi, le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables, paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance.

Cependant, élaborer une offre attrayante et précise est un élément clé du processus de vente, c'est le premier engagement de l'exportateur à fournir un produit ou une prestation dans le cadre de conditions définies.

L'offre présente plusieurs caractéristiques, sa rédaction doit observer un certain nombre de précautions car c'est la base du contrat de vente, les clauses abusives ou excessivement sont à éviter.³

4-1-3-Effet de contrat commercial :

Les effets du contrat concernant les obligations des parties et les transferts de propriété et de risque.

Obligation des parties :

a-Obligation de vendeur :

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat
- Livrer la marchandise dans les délais fixés
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer

³ CHATILION Stéphane « le contrat international »

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

b-Obligation de l'acheteur :

- L'obligation de payer le prix
- L'obligation de prendre livraison de la chose
- Vérifier la conformité des biens

B. Transfert de propriété et de risque :

a-transfert de propriété :

Un transfert de propriété désigne le processus par lequel la propriété d'un bien ou d'un actif et légalement transférer d'une partie à une autre point cela peut se produire dans divers contextes, tel que l'achat et la vente de bien immobilier, des véhicules, d'entreprise ou d'action.

Dans le cadre d'un transfert de propriété, certaines étapes doivent généralement être suivies pour garantir la validité la validité et l'égalité de la transaction point cela peut inclure la préparation et la signature d'un contrat de vente ou d'un acte de transfert, ainsi que la réalisation de diverses formalités administratives , tel que l'enregistrement du transfert auprès des autorités compétentes.

b-transfert des risques :

Le transfert des risques, également connu sous le nom de transfert des risques d'entreprise, fait référence à l'action de transférer la responsabilité des risques et des conséquences associées à une activité ou un événement à une autre partie point il s'agit d'une stratégie utilisée par les individus, les entreprises et les organisations pour réduire leur exposition au risque et pour partager la charge financière liée à la gestion des risques.

4-1-4-Les clauses du contrat de vente internationale :

Le contrat du commerce international regroupe généralement quatre types de clauses.

A-Clauses générales :

Il s'agit de:

- Préambule exposant un résumé de projet
- Identifier des contrats
- Nature et objet du contrat
- Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation
- Liste des documents contractuels

B-Clauses techniques et commerciales :

Les éléments techniques et commerciaux définissent ;

- La nature de produit; sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité
- Nature de l'emballage
- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité
- Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants

C-Clauses financières :

Pour les clauses financiers il s'agit de déterminer:

- Quantité, prix et montant total
- Frais inclus dans le prix, l'incoterm

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

- utilisé
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement
 - Garantie bancaire à mettre en place
 - Les données fiscales et douanières

D-Clauses juridiques liées à l'exécution du contrat :

Les clauses juridiques portent sur:

- La date de mise en vigueur du contrat
- Conditions du transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise
- Conditions juridiques liée aux garantie bancaire
- Droit applicable au contrat accepté par les deux parties: il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par la réglementation des deux pays
- Règlement des différends autres la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire, doit être prévu obligatoirement dans le contrat

E-Clause de force en majeure :

La force majeure se définit comme étant un événement imprévisible n'exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat, toutefois cette notion qui est différente d'une législation à une autre est souvent à l'origine de plusieurs litiges.

Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événement constitutifs de la force majeure.

F-Clauses de résiliation:

Cette clause intervient pour régler les cas de mauvaises exécution ou de non exécution du contrat, parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous avons cité incoterm qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et la liste des documents en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie.⁴

5-Les incoterms :

Les incoterm définissent notamment les points de transfert des coûts et des risques entre le vendeur et l'acheteur, ainsi que les obligations liées au transport, à l'assurance et aux formalités douanières. Ils spécifient qui est responsable des frais de transport, des formalités douanières, des assurances et des risques de perte ou de dommage des marchandises à des différentes étapes du processus d'expédition.

En utilisant les incoterm, les parties impliquées dans une transaction commerciale internationale peuvent éviter les malentendus et les litiges en clarifiant les responsabilités et les attentes de chacun point cela facilite la gestion des coûts et des risques associés au commerce international, en permettant aux entreprises de planifier et de budgétiser plus efficacement leur opération d'importation et exportation.

Les incoterm sont des termes normalisés qui ont pour but de fournir un ensemble de règles claires et uniformes pour le commerce international, en définissant les obligations et les

⁴ « le commerce international, paiement, financement et risques » mémoire des B ; école supérieur des banques. Algérie 2003 p8

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

responsabilités des parties impliquées dans une transaction commerciale, ce qui contribue à une exécution fluide et efficace des opérations d'import-export.

Il est important de noter que les incoterm ne couvrent pas tous les aspects d'une transaction commerciale internationale, tel que les conditions de paiement ou les droits de propriété intellectuelle. Ils se concentrent principalement sur les aspects liés au transport et à la livraison des marchandises.

Il est recommandé au parti d'utiliser les incoterm approprié dans le dans leur contrat commerciaux et de se référer à la dernière version publiée par la Chambre commerciale internationale pour garantir une compréhension et une application correcte des termes.

5-1-Définition des incoterm:

Les incoterm également connu sous le nom de terme commerciaux internationaux, sont une ensemble des règles et de normes international utilisé dans le commerce international pour définir les droits et les obligations des acheteurs et des vendeurs lors de la livraison de marchandises ils ont été développés par la CCI afin de standardiser les pratiques commerciales et de faciliter les échanges internationaux.

Donc, les incoterm sont le résultat d'une quantification des modalités d'une transaction commerciale.

5-2-La classification des incoterm:

Les incoterm sont régulièrement révisés par la CCI afin de les adapter aux évolutions du commerce international point la version la plus récente est entrée en vigueur le 1er janvier 2020 et comprend 11 termes ;

- **EXW (EX Works) :** le vendeur a le minimum de responsabilité, sa seule obligation étant de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur dans une usine. Tous les frais et risques au transport de la marchandise du point de chargement au lieu de destination, sont à la charge de l'acheteur qui fournit également le véhicule sauf convention contraire, l'acheteur est responsable de changement la mise je dois export est à la charge de l'acheteur.
- **FCA (Free Carrier) :** le vendeur livre les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur dans un lieu précis, et là je te reprends en charge les coûts et les risques à partir de ce point.
- **FAS (Free Alongside Ship) :** le vendeur a pour obligation de livrer la marchandise le long du navire sur le quai ou dans les allèges point l'acheteur doit supporter tous les frais il désigne le navire, paie le fret maritime point tous les frais et les risques de perte ou de dommage inhérent au transport de marchandise, du point de chargement au lieu de destination sont à la charge de l'acheteur point les formalités sous douane à l'exportation sont à la charge de vendeur.
- **FOB (Free On Bord) :** le vendeur doit mettre la marchandise à bord du navire au port d'embarquement convenu dans le contrat de vente. Il doit s'occuper des formalités d'exportation et met sous douane la marchandise en vue de son exportation.
- **CFR (Cost and freight) :** le vendeur est responsable de livraison des marchandises à bord du navire désigné par l'Acheteur dans le port convenu, elle supporte les coups du transport maritime.
- **CIF (Cost, Insurance, and freight) :** le vendeur est responsable de la livraison des marchandises à bord du navire désigné par l'Acheteur dans le port convenu, elle supporte les coûts du transport maritime et de l'assurance.

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

- **CIP (Carriage and Insurance Paid To) :** le vendeur est responsable de la livraison des marchandises au transporteur ou un endroit désigné, et supporte les coûts du transport et de l'assurance jusqu'à cette destination.
- **CPT (Carriage Paid To) :** le vendeur livre les marchandises au transporteur ou un endroit désigné, et supporte les coûts du transport jusqu'à cette destination.
- **DAP (Delivered at Place) :** le vendeur livre les marchandises à l'acheteur à un endroit convenu sans décharger les marchandises.
- **DDP (Delivered Duty Paid) :** cet incoterm implique l'obligation maximum pour le vendeur point c'est le vendeur qui s'occupe de tout, il doit commander et payer le transport, et aussi il doit dédouaner les marchandises à l'import, payer les droits et taxe exigible, elle est responsable de tous les risques et les frais jusqu'à la livraison chez l'acheteur.

5-3-Le rôle des incoterm :

Les incoterm sont utilisés pour clarifier les termes et conditions de livraison des marchandises, et ils sont largement utilisés dans le commerce international. Ils définissent les droits et les obligations des vendeurs et des acheteurs dans les contrats commercial et des règles standardisées pour des situations courantes telles que les transferts de marchandises d'un pays à un autre, les assurances, les formalités douanières, les frais de transport et les responsabilités en matière de chargement et de déchargement.

Les incoterm déterminent notamment la répartition des coûts, des risques et des responsabilités entre les parties impliquées dans une transaction commerciale.

5-4-Les limites des incoterms :

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment le problème du transfert de propriété, le caractère facultatif et l'obligation de faire des ajouts.

Section 2: Les risques liés commerce international et les garanties bancaires

1-Les risques liés au financement du commerce extérieur :

Le financement du commerce extérieur présente certains risques qui peuvent avoir un impact sur les entreprises et les économies.

Risque commercial :

Un risque commercial désigne la possibilité qu'une entreprise subisse des pertes financières ou des conséquences négatives en raison de facteurs liés à ses activités commerciales, il s'agit des incertitudes et des dangers auxquels une entreprise peut-être confrontée lorsqu'elle essaie de générer des revenus à partir de ses opérations commerciales.

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

1-1-Risque de non paiement :

Le risque de non-paiement fait référence à la possibilité qu'une entreprise ne puisse pas honorer ses obligations de paiement, tel que rembourser un prêt, régler une facture ou effectuer un paiement convenu.

Ce risque peut concerner différents types de transactions, tels que les prêts bancaires, les contrats commerciaux, les ventes à crédit ou les transactions entre particuliers.⁵

1-2-Risque de change :

1-2-1-Définition de risque de change:

Le risque de change fait référence à la possibilité de subir des pertes financières en raison de fluctuation des taux de change entre deux devises. Il survient lorsque des transactions commerciales ou financières impliquent des paiements dans une devise différente de celle utilisée par une entreprise ou un individu.

Une opération de change est un accord bilatéral d'échange devise X contre des devises Y, un cours déterminé, l'échange ayant lieu au plus tard 48 heures ouvrées par transfert d'un compte bancaire à un autre.

- **La position de change:**

a-fermé : veut dire que les créances égale les dettes, doit être au même devise

b-ouverte: veut dire que les créances sont supérieures aux dettes.

1-2-2-Naissance de risque de change:

La transaction internationale se caractérise généralement par les phases suivantes: l'offre d'un catalogue, la commande, la facturation, l'expédition et le paiement point durant ces différentes périodes, on ne peut parler du risque certain de change(risques économique de change faire la parenthèse qu'une fois le contrat commercial est signé. C'est-à-dire que l'entreprise connaît la devise retenue, le montant du contrat est souvent les délais de paiement et de livraison.

1-2-3- risque de change à l'exportation:

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix ou présente un devis libellé en devise, il se trouve en risque aléatoire de change car il ne sait pas si un contrat commercial va naître suite à cette proposition.

Il en est de même lorsque l'entreprise pratique la vente à l'export sur catalogue elle se trouve en risque aléatoire de change tout au long de l'année.

Après la phase d'offre et de négociation, en cas d'accord, un contrat commercial est signé entre les deux parties. À partir de ce moment, l'exportateur se trouve en risque économique de change, qui doit être lancé aux différencier selon les différentes phases qui séparent la signature du contrat de paiement définitif.

1-2-4-risque de change à l'importation :

Lorsqu'une entreprise importe des produits semi-ouvrés ou des matières premières, libellés en devises , elle doit gérer son risque de change entre la date de facturation et la date de règlement. Si les produits importés entrent dans la période duction produits finis, destinés ,

⁵ L'ouvrage CORINNE »commerce international »4^{eme} édition

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

par exemple à l'exportation une mauvaise gestion de risque de change provoque une augmentation du coût de revient donc une perte de compétitivité.

1-3- les risques liés au financement du commerce international par les techniques documentaires de règlement:

Le financement du commerce international est toujours soumis à des risques majeurs, ces risques associés au commerce international sont généralement dû à deux types de financement, la remise documentaire et le crédit documentaire⁶.

1-3-1- les risques liés à la remise documentaire :

Dans une opération de remise documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques;

- **Les risques associés à l'importateur:** le risque dans ce cas il y est directement à la marchandise non conforme à la commande en quantité et/ou en qualité.
- **Les risques associés à l'exportateur:** un risque de non-paiement reconnu par l'exportateur dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation après libération de la marchandise. l'exportateur ne dispose, comme garantie que de la traite acceptée par l'importateur, si l'acheteur a levé les documents contre acceptation d'une traite, l'entrée en possession des documents lui permet également de prendre possession de la marchandise mais (accepter n'est pas payer) et la traite acceptée peut donc resté impayé alors que l'acheteur a retiré la marchandise, risque de non-paiement pour cause de faillite par exemple. ⁷
- **Les risques associés à la banque remettante ²:** le fait que l'importateur a payé ne garantit pas sa banque régulièrement celle de l'exportateur point parfois l'obtention des devises nécessaires pour le règlement peut être assez compliqué et ajouter des délais supplémentaires.

1-3-2- les risques liés au crédit documentaire:

Dans le cadre d'un crédit documentaire, chaque partie a exposé à un certain nombre de risques;

- **Les risques pris par l'importateur:** le risque dans ce cas elle est directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la quantité et/ou sa qualité. Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.
- **Les risques pris par l'exportateur:** c'est le risque de non-paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque et maîtresse ou notificatrice
- **Les risques pris par la banque émettrice :** la banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client, elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client.
- **Les risques pris par la banque notificatrice:** en cas de simple notification, la banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification, sans risque financier et donc nul

⁶ « Management et opérations de CI Importer-Exporter » 7^{ème} édition P320

⁷ Document interne de BEA

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

dans la mesure où le crédit reste payable au caissier de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final. En cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects. Elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque payé de non transfert dans la situation où les documents remis seraient conformes elle devra payer le vendeur.

2-Les garanties bancaires :

Dans le cadre des opérations du commerce international, l'acheteur veut être assuré que le produit commandé sera fabriqué, livré et conforme aux conditions du contrat (délai, prix, qualité, performance), le vendeur souhaite être payé.

Chaque partie va souhaiter la mise en place de techniques bancaires sécurisantes. Le vendeur opte pour un paiement à la commande, exige le paiement par crédit documentaire ou des garanties de paiement, l'acheteur souhaite bénéficier de garantie au titre de la bonne exécution du contrat par exemple.

Pour cela les banques décident d'offrir des différents types de garanties (caution et garantie)

On parle indifféremment des cautions ou des garanties bancaires, leur forme et le rôle sont identiques point, ce sont des engagements par signature écrite par la banque du fournisseur d'ordre et pour compte de celui-ci en faveur de l'importateur.

2-1-1- la différence entre la garantie la caution:

Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière de garantie internationale, donc tout d'abord, on va procéder à la différenciation entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions. ⁸

2-1-2-Définition de caution :

Le cautionnement désigne un contrat par lequel une personne physique ou morale s'engage à payer la dette d'une autre personne lorsque cette dernière se trouve dans l'incapacité de pouvoir le faire. La personne qui engage sa responsabilité pour recouvrir la dette et appeler la caution, c'est la l'origine de la dette, le débiteur principal, et le receveur de la dette le créancier.

Le cautionnement fait partie des sécurités et garanties accordées à un créancier qui lui assure le paiement de sa créance, quelle que soit la situation

D'une autre façon, la caution est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial en cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur⁹.

2-1-3--Définition de garantie :

La garantie est un engagement principal et non accessoires, il s'agit en fait d'un engagement autonome, indépendant des rapports de droit existant entre les parties au titre du contrat de base qui lui a donné naissance.

Néanmoins, les conditions générales des garanties sont souvent identiques, ce qui justifie l'appellation courante commune de caution ou garantie.

Une opération de garantie nécessite l'eau obligatoirement l'intervention d'une banque il s'agit donc d'une relation triangulaire ; l'exportateur- banque garante-acheteur étranger.

⁸ Les opérations bancaire a l'international –ED-banque, Paris 199 p133

⁹ Journal du net Fr/business cautionnement

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

2-2-Les garanties en faveur de l'importateur :

On distingue quatre types:

2-2-1- la garantie de soumission (BID BOND) :

Dans le cadre de grands contrats, les entreprises ou les gouvernements étrangers recourent aux procédures d'appel d'offres, afin de recenser les différents fournisseurs internationaux potentiels et de choisir la meilleure offre pour exécuter leur marché. Cette garantie permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non conclusion du contrat.

Par cette garantie, l'importateur pourra être indemnisé d'un certain montant (entre deux à 5 % de la valeur estimée du contrat) dans le cas où l'adjudicataire retirerait son offre durant la période de l'examen des propositions.

2-2-2-La garantie de bonne exécution (Performance Bond) :

Elle est aussi appelée garantie de bonne fin point, un langage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles.

La banque ou l'assureur a le choix entre indemniser le maître d'ouvrage qui subit des pertes de fait de la rupture de contrat ou trouver une autre entreprise pour achever les travaux.

L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage dans certains cas à la réception définitive donc elle est donnée lors de la signature du contrat et garantit à l'acheteur que la livraison ou le montage sera mené à terme dans des bons conditions

2-2-3-La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) :

Cette garantie garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.

La garantie prend effet à la réception de l'acompte par l'exportateur jusqu'à la livraison du matériel et parfois jusqu'à la réception provisoire. Donc l'acheteur ne versera l'avance prévue que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportation ne remplirait pas ses engagements contractuels, son manteau correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15 %.

2-2-4-La garantie retenue de garantie :

Cette garantie prend le relais de la caution de bon exécution en couvrant les vis de la construction ou d'entretien pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux souvent si moi ou un an.

Le contrat peut faire mention d'un pourcentage du montant du contrat qui sera retenu par l'acheteur à titre de garantie, et régler à l'exportateur, seulement à la fin du marché. Cependant cette retenue de garantie peut être réglée au début de la période de garantie du marché contre la présentation par l'exportateur d'une garantie appelée garantie de retenue de garantie, garantissant toutes les obligations contractuelles de l'exportateur pendant la période de garantie du matériel ou de la construction.

Cette garantie sera mise en jeu par l'acheteur étranger dans le cas où le matériel fourni ou la construction effectuée ne serait pas conforme au cahier des charges ou les finitions imparfaites, le montant de cette garantie représente généralement 10 % du montant du contrat¹⁰.

¹⁰ Livre, management des opérations de C.I Imp/Exp p166

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

2-3-Les garanties en faveur de l'exportateur :

L'exportateur verse des sommes d'argent pour garantir la performance de sa vente, il passe son tour exiger de son client des garanties à sa faveur pour se couvrir contre les risques qui peuvent l'affecter.

2-3-1-Lettre de crédit STAND-BAY:

Les lettres de crédit peuvent servir de moyen d'indemnisation ou bien de garantie de paiement d'un prix, il s'agit de garanties bancaires et émises sous forme de crédit documentaire. Elle s'en va là-bas jusqu'à l'exécution des obligations contractuelles du vendeur, et payable contre une simple attestation de bénéficiaire certifiant les défauts d'exécution de vendeur.

2-3-2-Crédit documentaire :

Le crédit documentaire s'est développé en réseau du besoin de sécurité qui provoque simultanément l'exportateur et l'importateur. Pour cela, la technique du crédit documentaire s'est dégagée progressivement de la pratique bancaire on veut de satisfaire les besoins de sécurité qui implique le commerce international, le crédit documentaire est une garantie de paiement émise par une banque en faveur d'un exportateur.

2-4-les autres garanties :

Pour assurer le financement du commerce international plusieurs garanties peuvent entrer en vigueur pour le rassurer.

2-4-1-Les garanties directes:

On dit qu'une garantie est directe si elle est mise par la banque de l'exportateur et adressée au bénéficiaire.

Parfois, un réglementation du pays de l'acheteur exige que l'émission de l'acte de garantie soit faite par un organisme local, d'où la nécessité pour le banquier de recourir à son correspondant à l'étranger. La banque de l'exportateur va demander à son correspondant la délivrance de l'acte pour son compte et sous sa responsabilité.

2-4-2- les garanties indirectes:

Les garanties indirectes sont de plus en plus fréquentes, en Grande Dame des exportateurs qui doivent payer des commissions plus importantes.

Les garanties peuvent être indirectes si la banque demande à une banque locale de mettre la garantie pour son compte, ses instructions constituent alors là contre garantie.

2-4-3- l'assurance-crédit:

L'assurance crédit est une forme très particulière d'assurance qui garantit les banques contre les défauts de paiement de leurs clients.

Cette assurance s'applique aux risques d'interruption de marché pendant la période de la fabrication. C'est une garantie importante du fait qu'elle permet de réduire non seulement les risques d'interruption du marché mais aussi le risque de crédit et le risque politique.¹¹

¹¹ optice

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

Section 03: La domiciliation bancaire

La domination bancaire est une obligation matérialisée par la Banque d'Algérie, en vue de contrôler le commerce international et les échanges, donner à tous les importateurs et les exportateurs de domicilier leurs opérations.

La domiciliation bancaire est une formalité préalable et substantielle en ce que les autres formalités légales, dans les formalités douanières sont tributaires de l'exécution par l'importateur ou l'exportateur de cette obligation laquelle s'analyse en une obligation de résultats.

1-1-Définition de la domiciliation bancaire :

La domiciliation bancaire est un service proposé par les banques qui permet à un client d'indiquer une adresse bancaire pour la réception de ces relevés de compte, de ses avis d'opérations, de ses chèquiers et autres documents financiers.

En d'autres termes, c'est l'adresse à laquelle la banque envoie les informations relatives au compte bancaire du client. La domiciliation bancaire peut être utilisée pour différents types de compte point tel que les comptes courants, les comptes Épernay, les comptes professionnels.

La domiciliation bancaire est un service qui permet à un client de choisir une adresse spécifique ou recevoir les relevés de compte et autres informations liées à son compte bancaire facilitant ainsi la gestion de ses affaires financières.

1-2- les conditions préalables à la domiciliation:

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, le banquier doit vérifier que:

- le produit importé n'est pas prohibé à l'import
- l'opérateur est en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise
- l'objet de l'importation correspondant à l'activité de l'opérateur tel quel est décrite sur le registre commerce
- disposer d'une bonne surface financière

Le client doit présenter:

- extrait de rôle apuré
- attestation d'impayé
- attestation de risque de change
- attestation mise à jour Caisse nationale des assurances sociales, Caisse nationale de la sécurité sociale de non salariés
- attestation de la taxe de domiciliation bancaire pour les importations destinées à une revente en état.¹²

¹² « Commerce international » édition DU NOD , Paris 2008 P .70

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

1-3- Procédure de la domiciliation :

1-3-1-Procédure de domiciliation des importations :

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture pro-forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et le directeur de l'agence.

1- 3-2-Procédure de domiciliation des exportations :

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation export, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matériel de ces documents, le banquier à cause le cachet de la domiciliation d'exportation et procède ensuite:

- L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique
- La remise à l'exportateur des exemplaires des factures dûment domiciliées
- L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

1-4-L'ouverture d'un dossier de domiciliation :

1-4-1-Ouverture du dossier pour l'importation:

La domiciliation d'une importation dans lieu à l'ouverture d'une fiche de contrôle modèle FDI pour les importations à délai normal et modèle FDIP pour les importations à délai spécial.

- **Modèle FDI** : pour les importations à délai normal qui sont réalisés dans un délai de 6 mois à partir de la date de domiciliation.
- **Modèle FDIP** : pour les importations à délai spécial qui sont réalisés dans un délai supérieur à 6 mois

Les codes de la nature d'importation sont <10> pour l'importation des marchandises et 30 pour les services.

1-4-2-Attribution d'un numéro de domiciliation :

Chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle et les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.

Le numéro de domiciliation est répartie sur 8 cases:

- Case A: deux chiffres correspondant au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire(wilaya)
- Case B: agrément deux chiffres correspondants un code agrément de la Banque
- Case C : deux chiffre correspondant au code attribué par la Banque d'Algérie au siège domiciliaire (Guichet)
- Case D : 4 chiffres correspondant à l'année
- Case E: un chiffre relatif au trimestre concerné
- Case F: deux chiffres correspondant à la nature de contrat
- Case G: 5 chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme(numéro d'ordre)
- Case H: 3 lettres selon le code IZO (devise) ¹³

¹³ WWW.memoireonline.com ; Financement et le risque de C.E

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

1-4-3-Ouverture du dossier pour l'exportation :

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 4 cases:

- **La case A:** numéro d'agrément de guichet
- **La case B:** l'année et le trimestre
- **La case C:** c'est pour désigner si le délai est du cours ou de moyen terme, car on distingue deux cas de l'exportation; les exportations à court terme dont le délai de rapatriement est de 120 jours, l'exportation à long terme dont le délai est supérieur à 120 jours.
- **La case D:** représente le numéro chronologique de dossier après attribution du numéro de domiciliation, le préposé le propose à l'opération à poser le cachet de domiciliation export sur les factures définitives après avoir enregistré l'opération sur un répertoire export et établir une fiche de contrôle sur laquelle sont figurés plusieurs informations:
 - le montant en dinar et en devise
 - les tarifs douaniers
 - la date du contrat est la date d'ouverture de dossier
 - le nom du fournisseur
 - le numéro de domiciliation complet¹⁴

1-4-4- Apurement dossier de domiciliation:

L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit: la facture définitive domiciliée, le document douanier D3 exemplaire banque, le banquier classe le dossier soit:

- **Dossier apuré:** un dossier apuré est un dossier en principe complet, il présente tous les documents exigés par la réglementation, l'apurement de dossier se fera sur la base de ces documents; les factures définitives, document douanier D10, formule statistique à noter par la direction des opérations avec l'étranger.
- **Dossier en insuffisance de règlement:** dans le cas où le montant de règlement est inférieur à celui du document.
- **Dossier en excédent de règlement:** dans le cas où le montant de la formule est supérieur à celui du document.
- **Dossier non utilisé ou annulé:** dans la plupart des cas, il contient une demande d'annulation du client, il ne comporte ni règlement ni justification douanier D10.

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, achetés et signés par les personnes habilitées de l'agence.

2-Obligation de suivre le dossier de domiciliation:

La banque intermédiaire agréée est tenue également de suivre le dossier de domiciliation. Le suivi de dossier de domiciliation s'effectue sur la base des documents relatifs à la réalisation sur les plans financier et physique de l'importation ou de l'exportation concernée.

3-obligation d'archiver le dossier de domiciliation :

La banque intermédiaire agréée doit au surplus archiver pendant 5 ans à côté de la date de son apurement, tout dossier d'importation ou d'exportation de marchandises ou de service qu'elle a réalisé.

Compte du fait que la banque intermédiaire agréée et réputée commerçante en vertu des dispositions combinées des articles 1 et 2 du code de commerce, le délai de 5 ans pendant

¹⁴ « Technique et pratique bancaires et financiers » OP .it P104

Chapitre I : Aspect théorique du commerce extérieur

lequel elle doit archiver ses dossiers n'est pas le même que celui qui est imposé par l'article 12 du code aux autres commerçants et qui est de 10 ans d'où la nécessité, à notre humble avis d'harmoniser ces deux délais d'archivage contradictoire.

4-Les dispensés de la domiciliation bancaire :

Dans certains cas, il est important de noter que la domiciliation bancaire peut être requise pour les raisons de sécurité et de conformité;

- les importations/ exportation dites son paiement réalisé par les voyageurs pour leur usage personnel, confort conformément au disposition des lois de finances
- les importations dites son paiement réalisé par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément au disposition des lois de finances.
- les importations dites sont paiement réalisés par les agents diplomatiques et consulaires ainsi que ce des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie
- les importations / exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie¹⁵.

Conclusion :

À travers ce chapitre, nous avons exposé l'historique des échanges internationaux et l'environnement institutionnel du commerce extérieur. Nous avons cité la chambre du commerce international et ses services et les incoterms aussi les éléments de base d'une transaction commerciale.

On a bien compris, que le commerce est un instrument important depuis longtemps, grâce à plusieurs facteurs qui ont contribué dans le développement des échanges internationaux par l'accord des banques au commerce international, qui ont favorisées et faciliter les échanges internationales (importation/ exportation).

Dans ce chapitre, nous avons parlé des risques liés au financement du commerce extérieur et des garanties bancaires, les opérations avec l'extérieur comporte beaucoup de risques en raison de l'éloignement des partenaires, de la différence des réglementaire, d'où la nécessité des garanties internationales et de l'intervention d'un agent qui soit connaissait en matière du commerce international et disposant de moyens financiers permettant la réalisation de telle opération.

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international permet aux banquiers de procéder à une première estimation de l'eau de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

¹⁵ « Live, Le contrôle du CE et des échanges » ; « banque et contrôle des échanges P54,P57 ,P59

Chapitre II :
Les instruments et
techniques de
paiement à
l'international

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement à l'intérieur

Introduction du chapitre :

Le paiement dans le cas d'une transaction commerciale internationale est plus complexe qu'en situation de commerce local ; le choix de la technique de paiement doit assurer à l'exportateur la sécurité de paiement tout en préservant l'attractivité commerciale de l'offre, mais aussi l'assurance d'une livraison conforme à l'importateur.

L'exportateur se doit bien de connaître les différentes techniques dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voir selon les clients à l'importation, l'importateur dispose aussi de la même panoplie de techniques avec ses différents modes de réalisation dont l'utilisation suit la même exigence qu'à l'exportateur.

Dans le souci de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement déterminée selon la nature du besoin, ce chapitre a été structuré de manière à présenter en première section les techniques de paiement non-documentaires à l'international, en deuxième section la technique documentaire la plus utilisée dans le commerce international à savoir le crédit documentaire, et enfin en troisième section la technique de remise documentaire.

Section 01 : Les techniques de paiement non documentaires de règlement

Dans cette section nous allons aborder trois techniques de paiement non documentaires à savoir :

- L'encaissement simple ;
- Le contre remboursement ;
- Le compte à l'étranger.

1-1- L'encaissement simple :

1-1-1 Définition : Cette technique donne aux clients l'initiative de règlement après la réception de la commande, les fournisseurs sont donc confrontés aux risques commerciale, non-paiement et politique, c'est pour cela qu'elle est utilisée habituellement à de faibles montants, ou aux transactions entre sociétés ayant une confiance réciproque ou faisant partie du même groupe. Il est prudent de ne l'utiliser que si les relations d'affaires entre les deux partenaires sont stables, et établies de longue date¹⁶.

1-1-2 Les intervenants de l'encaissement simple

A- L'exportateur

- Il expédie la marchandise comme convenu ;
- Il envoie la facture commerciale du montant convenu.

¹⁶ Ammour, Y., & Zaffane, N. (2017). *Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation: Cas de la direction des opérations avec l'Etranger,(DOE), BEA, Alger* (Doctoral dissertation, Université Mouloud Mammeri)

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement à l'intérieur

B- B- L'importateur

- Il reçoit la marchandise ;
- Il paie à réception de la facture, ou à l'échéance fixée

. 1-1-3- Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple

A- Les avantages :

- Rapide et souple sur le plan administratif ;
- Modération des coûts ;
- Simplicité de la procédure.

B- Les inconvénients :

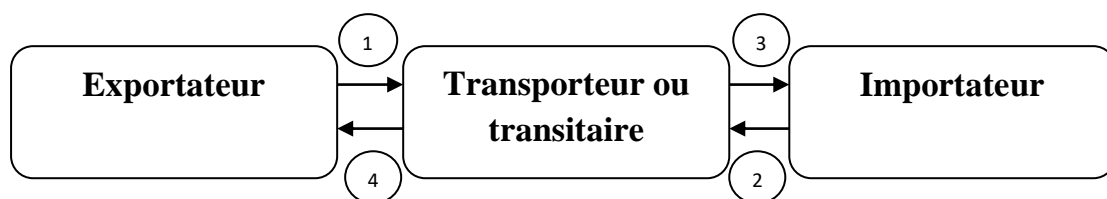
- L'exportateur subit le risque de non paiement, car le règlement est à l'initiative de l'acheteur ;
- L'acheteur peut modifier unilatéralement les conditions de paiement ;
- En n'étant pas basée sur des documents, cette technique ne prévoit aucune garantie pour couvrir le vendeur.

1-2-Le paiement contre remboursement

1-2-1 Définition: donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement. Le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur.

1-2-2 Mécanisme de contre remboursement :

Schéma n°01 ; Mécanisme de contre remboursement



Source : www.eur-export.com

(1) Expédition des marchandises vers le destinataire, par l'intermédiaire d'un transporteur ou d'un transitaire, avec instruction de remettre les marchandises que contre son paiement.

(2) Le transporteur ou le transitaire réclame le paiement, en cas de refus de destinataire il est tenu de ne lui pas livrer.

(3) Si, le paiement est effectué, la livraison aura lieu.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement à l'intérieur

(4) Rapatriement du montant pour le compte du vendeur.¹⁷

1-2-3- Les avantages et les inconvénients du contre remboursement

A- Les avantages

- Le contre remboursement est technique facile à utiliser, très simple et très rapide ;
- Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation d'une lettre de change ;
- Le contre remboursement reste intéressant pour des ventes à des particuliers dans le cadre de la vente par correspondance.

B- Les inconvénients

- Le paiement contre remboursement ne garantit pas :
- Le refus des marchandises, car elles peuvent être endommagées et/ou non conformes à celles commandées ;
- Le risque commercial du chèque sans provision ;

1-3- Le compte à l'étranger

Lorsque votre banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, vous avez la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportation est courante vers un pays et que les sommes sont importantes.

En effet, cette centralisation des recettes prévenants de ce pays sur un compte local permet ;

- De réduire le montant des commissions liées aux rapatriements.
- A l'importateur de payer sur un compte de son pays ;
- Eventuellement le paiement des fournisseurs locaux. Les paiements effectués à partir d'un compte à l'étranger coutent généralement moins chère que les paiements internationaux. L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virements, lettres de change aux guichets de cette filiale ou de cette banque étrangère, le rapatriement des sommes payées ce fait dans les délais convenus avec l'exportateur.¹⁸

Section 2 : le crédit documentaire :

Dans cette section nous allons présenter le crédit documentaire, ses types, ses formes et ses intervenants ainsi que son déroulement et on va conclure avec ses avantages et inconvénients

¹⁷ idem

¹⁸ idem

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement à l'intérieur

2-1- Définition du crédit documentaire :

Le crédit documentaire (ou lettre de crédit) correspond à une technique de paiement qui facilite et sécurise les transactions internationales. Concrètement, une banque s'engage, pour le compte de son client (l'importateur), à payer dans un délai déterminé à un bénéficiaire (l'exportateur) le prix de marchandises ou de services ; en contrepartie, l'exportateur transmet une remise de documents préalablement convenus et conformes prouvant la valeur et l'expédition des marchandises ou services.

Le crédit documentaire, également appelé crédoc, est utilisé lorsque les montants de la transaction sont très importants ou lorsqu'une des parties possède des doutes sur la moralité ou la solvabilité de l'autre. De cette manière, il permet de sécuriser les transactions à l'international et constitue une garantie pour l'exportateur et l'importateur. Afin de garantir une utilisation correcte et uniforme du crédit documentaire, la Chambre de commerce internationale a créé les RUU¹⁹

2-2- Les types de crédits documentaire

- **Le crédit documentaire révocable** Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur
- **Irrévocable** : Il comprend l'engagement ferme de la banque émettrice d'honorer, pour le compte de l'importateur, les documents remis en conformité avec les termes et conditions du crédit. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties. Il couvre donc le risque commercial (défaillance de l'acheteur), mais pas les risques pays et/ou banque (risque de non transfert ou défaillance de la banque de l'acheteur).
- **Irrévocable et Confirmé** : A l'engagement irrévocable de la banque émettrice, la banque confirmatrice s'engage à payer au bénéficiaire le montant des documents reconnus conformes, même en cas de survenance d'évènements politiques ou économiques dans le pays émetteur ou de défaut de paiement de la banque émettrice. Il offre donc au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques commercial, pays et banque.²⁰

2-3- Les différentes formes de réalisation du crédit documentaire

- **Par paiement à vue** : Il est réalisable à présentation des documents reconnus conformes

¹⁹ Le guide des RUU 600 de la Chambre de Commerce Internationale est commercialisé auprès des CCI de Côte D'or

²⁰ <https://www.ummtto.dz/dspace/handle/ummtto/10314>

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement à l'intérieur

- **Par paiement différé** : Le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur (paiement à terme sans création de traite). Le paiement intervient à l'échéance du délai fixé.
- **Par acceptation** : Le schéma est semblable à celui d'un crédoc réalisable par paiement différé, mais avec création par le bénéficiaire d'un effet de commerce tiré sur la partie requise au crédit documentaire (banque notificatrice/confirmatrice ou banque émettrice). L'exportateur se voit retourner un effet accepté, soit par la banque notificatrice/confirmatrice, soit par la banque émettrice. L'acceptation vaut garantie de paiement à l'échéance.
- **Par négociation** : Le crédoc est négociable soit à vue, soit à terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (négociation ouverte), soit auprès d'une seule banque toujours dans le pays de l'exportateur (négociation restreinte). La banque négociatrice peut escompter les documents et/ou la traite en faisant l'avance à l'exportateur sous déduction d'agios. Dans le cas de crédit notifié, cette avance est effectuée sauf bonne fin ; dans le cas de crédit confirmé, la négociation ferme et définitive est dite sans recours.²¹

2-4- Les crédits documentaires spécifiques

- Le crédit « **red clause** » Il comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.
- Le crédit **revolving** C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance. Cette technique permet notamment de faire respecter une cadence de livraisons tout en assurant au bénéficiaire l'engagement irrévocable de la banque émettrice sur l'ensemble du contrat. Le crédit peut être revolving en montant et/ou en durée.
- Le crédit **transférable** Il permet au premier bénéficiaire de demander à la banque chargée de la réalisation du crédit de le transférer, en faveur d'un ou de plusieurs bénéficiaires, sous-traitants ou fournisseurs réels de la marchandise qui bénéficient ainsi d'une garantie de paiement.

²¹ <https://www.ummtto.dz/dspace/handle/ummtto/19786>

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement à l'intérieur

- Le crédit "**back to back**" Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors « adossé » au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes.²²

2-5- Les documents exigés pour le crédit documentaire

- Facture commerciale :

La facture commerciale est un document émis par le vendeur qui récapitule les détails de la transaction, y compris la description des marchandises, les quantités, les prix unitaires, le montant total à payer, les conditions de vente, les conditions d'expédition, les modalités de paiement, les coordonnées des parties impliquées, etc. La facture commerciale doit être établie conformément aux règles et réglementations internationales en vigueur et doit être en accord avec les autres documents présentés dans le cadre de la remise documentaire.²³

- Documents de transport :

Les documents de transport sont essentiels pour prouver l'expédition et la livraison des marchandises. Selon le mode de transport utilisé, les documents peuvent varier. Les principaux documents de transport couramment utilisés incluent :

- Le connaissement maritime (Bill of Lading) : Utilisé pour les expéditions maritimes.
- Le connaissement aérien (Airway Bill) : Utilisé pour les expéditions par avion.
- Le connaissement terrestre (CMR) : Utilisé pour les expéditions par voie terrestre.

Ces documents doivent être établis conformément aux réglementations et aux exigences des transporteurs et doivent comporter les informations détaillées sur les marchandises expédiées, les lieux de départ et de destination, les conditions d'expédition, les signatures des transporteurs, etc. Ils servent de preuve d'expédition et de réception des marchandises.

- Certificat d'assurance :

Le certificat d'assurance est un document délivré par la compagnie d'assurance pour confirmer que les marchandises ont été couvertes par une assurance pendant le transport. Ce document fournit des informations sur l'assurance souscrite, y compris le nom de l'assureur, les risques couverts, les montants assurés, les conditions de couverture, etc.²⁴

- Certificat d'origine :

²²

https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf

²³ Lahbib, T. I. M. E. K. N. A. S., & Elias, M. B. (2017). Mémoire de fin d'études pour l'obtention d'un diplôme de Master en sciences commerciales et financières Option: Finance d'entreprise.

²⁴ mondiale de la Santé, O. (2019). *Guide pratique sur l'application du Règlement relatif au Transport des matières infectieuses 2019–2020: en vigueur le 1er janvier 2019* (No. WHO/WHE/CPI/2019.20). Organisation mondiale de la Santé.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement à l'intérieur

Dans certaines transactions, un certificat d'origine peut être requis pour démontrer le pays d'origine des marchandises. Ce document est généralement délivré par une autorité compétente, telle qu'une chambre de commerce, et atteste que les marchandises ont été produites dans le pays indiqué.

- Autres documents spécifiques :

En fonction des exigences particulières du pays importateur ou des accords commerciaux spécifiques, d'autres documents peuvent être nécessaires. Cela peut inclure des certificats de conformité, des licences d'importation, des documents de contrôle de qualité, des certificats phytosanitaires (pour les produits agricoles ou les produits alimentaires), des certificats sanitaires, des certificats de conformité aux normes techniques, etc. Ces documents sont destinés à garantir la conformité des marchandises aux réglementations et aux normes applicables.

Il est important de noter que dans le cadre de la remise documentaire, les documents exigés peuvent varier en fonction des termes et des conditions convenus entre l'acheteur et le vendeur, ainsi que des réglementations en vigueur dans les pays concernés. Il est essentiel que toutes les parties impliquées comprennent et respectent les exigences documentaires pour éviter tout retard ou problème dans le processus de paiement et de livraison.²⁵

En résumé, les documents généralement exigés pour une remise documentaire comprennent la facture commerciale, les documents de transport, le certificat d'assurance, le certificat d'origine, et d'autres documents spécifiques en fonction des exigences réglementaires et commerciales. Il est recommandé de consulter les autorités compétentes, les conseillers juridiques et les experts en commerce international pour s'assurer de la conformité et de l'exhaustivité des documents requis dans une transaction spécifique.

2_6 Les intervenants dans les opérations réalisées à l'aide d'un credoc

Les opérations réalisées à l'aide d'un crédit documentaire impliquent généralement plusieurs intervenants. Voici les principaux acteurs concernés :

1. L'acheteur/importateur : C'est l'entité qui souhaite importer des marchandises ou des services et qui demande l'ouverture d'un crédit documentaire. L'acheteur est généralement responsable de fournir les informations nécessaires à la banque émettrice pour l'établissement du crédit documentaire.
2. La banque émettrice : Il s'agit de la banque de l'acheteur, qui est chargée d'émettre le crédit documentaire conformément aux instructions et aux demandes de l'acheteur. La banque émettrice vérifie les documents soumis par le vendeur et effectue les paiements en fonction des conditions stipulées dans le crédit documentaire.²⁶

²⁵ Darankoum, S. E. (2006). Le transfert de documents conformes et la résolution du contrat pour leur non-conformité selon la convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises.

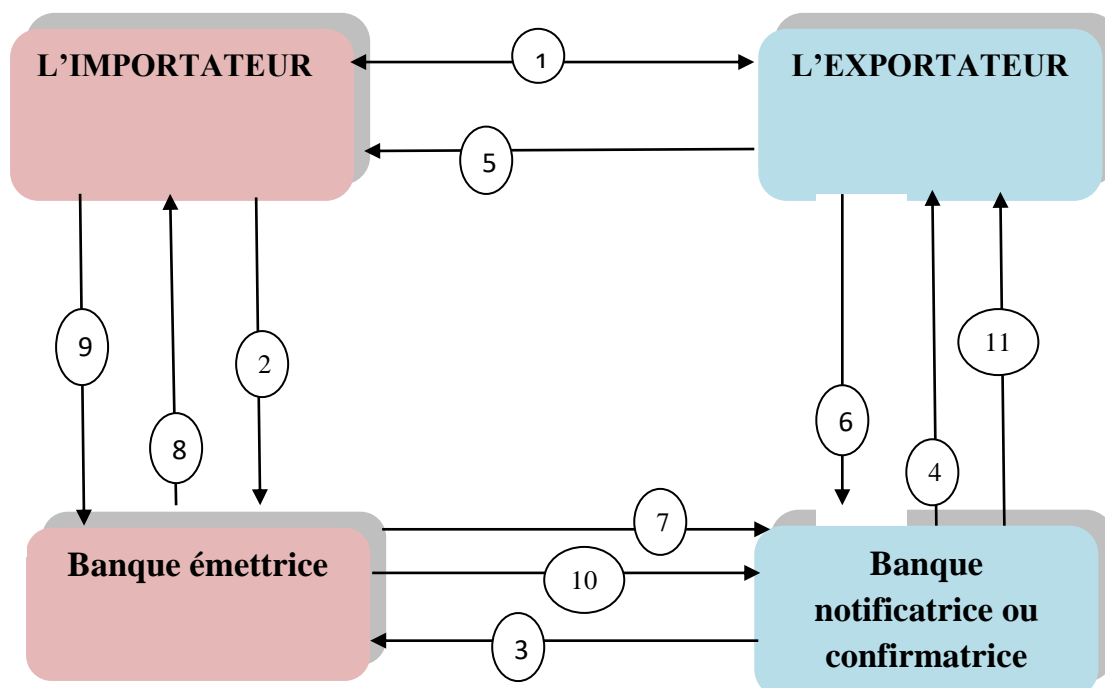
²⁶ Abdelmoumen, N., & Himeur, C. M. (2015). La finance islamique face au droit français. *La finance islamique face au droit français*, 1-251.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement à l'intérieur

3. Le vendeur/exportateur : C'est l'entité qui fournit les marchandises ou les services et qui est bénéficiaire du crédit documentaire. Le vendeur doit se conformer aux termes et conditions du crédit documentaire pour pouvoir obtenir le paiement.
4. La banque du vendeur : Également connue sous le nom de banque bénéficiaire, il s'agit de la banque du vendeur/exportateur. La banque du vendeur est responsable de vérifier les documents présentés par le vendeur conformément aux termes du crédit documentaire. Une fois que les documents sont conformes, la banque du vendeur les transmet à la banque émettrice pour obtenir le paiement.
5. Les organismes de contrôle et de certification : Selon la nature des marchandises exportées, des organismes indépendantes peuvent être impliqués dans le processus. Ces organismes vérifient la conformité des marchandises aux normes et aux spécifications convenues et émettent des certificats de qualité, des certificats d'origine ou d'autres documents de conformité requis dans le cadre du crédit documentaire.
6. Les transporteurs et les compagnies d'assurance : Dans le cadre d'un crédit documentaire, les transporteurs sont responsables de l'acheminement des marchandises du vendeur à l'acheteur. Les compagnies d'assurance fournissent une couverture d'assurance pour protéger les marchandises pendant le transport.²⁷

2-7- Les étapes d'une opération de commerce international par la technique de crédit documentaire

Schéma N°02 : déroulement d'une opération de commerce international par crédit documentaire



Source : <https://agicap.com/fr/article/credit-documentaire-transactions-internationales/>

²⁷ Rakotonanahary, S. M. (2006). La fraude et la dématérialisation du crédit documentaire.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement à l'intérieur

Le déroulement d'une opération du commerce internationale par crédit documentaire passe par les phases suivantes :

Étape 1 : Un contrat commercial est établi entre un importateur et un exportateur.

Étape 2 : L'importateur fait la demande d'ouverture d'un crédit documentaire auprès de sa banque.

Étape 3 : La banque émettrice transfère le crédit documentaire à la banque notificatrice ou confirmatrice de l'importateur.

Étape 4 : La banque notificatrice ou confirmatrice informe le revendeur de la création du crédit documentaire

Étape 5 : Expédition des marchandises par le revendeur vers l'acheteur.

Étape 6 : Remise par le bénéficiaire des documents conformes au crédit documentaire à la banque notificatrice.

Étape 7 : Examen de la conformité des documents par la banque notificatrice et envoi des documents à la banque émettrice.

Étape 8 : Validation et remise des documents par la banque émettrice au donneur d'ordre.

Étape 9 : Paiement effectué par le donneur d'ordre auprès de la banque émettrice.

Étape 10 : La banque émettrice réalise le paiement ou le remboursement du crédit à la banque notificatrice.

Étape 11 : La banque notificatrice procède au paiement comptant ou à échéance auprès du bénéficiaire²⁸

²⁸ idem

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement à l'intérieur

2-8- Avantages et inconvénients de crédit documentaire :

La technique du crédit documentaire se caractérise par un certains nombres d'avantages et inconvénients qui sont présentés dans le tableau N°1 :

| Avantages | Inconvénients |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">➤ Très bonne sécurité de paiement quand le crédit est confirmé ; sinon la sécurité est suffisante➤ Technique de paiement universel➤ Contrôle de conformité apparente des prestations documentaire➤ Seule la fraude permet l'opposabilité de paiement | <ul style="list-style-type: none">➤ Procure les risques communs au vendeur et à l'acheteur➤ La moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié ce qui engendre des frais supplémentaires➤ Procédure lourde et complexe➤ C'est un moyen de paiement coûteux, d'ailleurs, il y a un paiement de la commission |

Section 03 : La remise documentaire

Dans cette section nous allons présenter la remise documentaire, ses types, les documents exigés et ses intervenants ainsi que son déroulement et on va conclure avec ses avantages et inconvénients

3_1 Définition de la remise documentaire :

La remise documentaire est un mode paiement internationale qui va faire intervenir les banques qui jouent le rôle d'intermédiaire = paiement contre remboursement. En effet la remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété, ...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre chèques ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent)²⁹

3-2 Les types de la remise documentaire :

Il existe deux types de remises documentaires :

- **Les documents contre paiement (D/P) :** Ils sont remis à l'importateur par sa banque contre paiement immédiat.

²⁹ Aïhounhin, S. P., & Mayuto, R. (2020). Gestion de l'exportation vers l'Afrique. *Réussir vos projets d'affaires en Afrique*, 203.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement à l'intérieur

• **Les documents contre acceptation (D/A)** : Ils sont remis à l'importateur contre son acceptation d'un effet de commerce. Le vendeur accorde à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit à titre de garantie que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance. Il supporte par conséquent le risque de paiement. Pour plus de sécurité, le vendeur peut demander que la banque présentatrice de faire avaliser l'effet de commerce.³⁰

3-3 Les documents exigés pour la remise documentaire

Les documents exigés pour une remise documentaire peuvent varier en fonction des termes spécifiques convenus entre les parties et des exigences légales et réglementaires des pays impliqués. Cependant, voici une liste générale des documents couramment requis pour une remise documentaire :

- **Facture commerciale** : Une facture détaillant les informations relatives à la transaction, y compris la description des marchandises, les quantités, les prix, les conditions de vente, etc.³¹
- **Documents de transport** : Selon le mode de transport utilisé, les documents de transport requis peuvent inclure un connaissement maritime, un connaissement aérien, un connaissement terrestre, ou d'autres documents similaires. Ces documents prouvent l'expédition des marchandises.³²
- **Certificat d'origine** : Un document attestant le pays d'origine des marchandises conformément aux réglementations douanières et aux accords commerciaux internationaux.
- **Certificat d'assurance** : Un certificat prouvant que les marchandises sont couvertes par une police d'assurance valide pendant le transport.³³
- **Certificats de conformité** : Des certificats émis par des organismes de réglementation ou des autorités compétentes, attestant que les marchandises répondent aux normes et aux exigences spécifiques.
- **Documents douaniers** : Les documents requis pour le dédouanement des marchandises, tels que les déclarations en douane, les autorisations douanières, etc.
- **Documents financiers** : Selon les termes de la remise documentaire, certains documents financiers peuvent être exigés, tels qu'une traite ou un certificat de paiement.³⁴

³⁰https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerces_international/remise_documentaire.pdf

³¹ Vandercammen, M., & Jospin-Pernet, N. (2010). *La distribution*. De Boeck Supérieur.

³² Boukhari, R. (2017). *Le contrat de transport maritime de marchandise sous connaissement contentieux France-Algérie* (Doctoral dissertation, Université Panthéon-Sorbonne-Paris I).

³³ Ahlam, D. J. E. D. D. O. U. *Revue des Réformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale*.

³⁴ Alili, R., & Boutorh Bakr, A. (2021). *Appui au renforcement des capacités d'accréditation et de certification de l'Algérie pour la levée des barrières non tarifaires à l'exportation des produits agricoles* (Doctoral dissertation).

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement à l'intérieur

3_4 Les intervenants dans les opérations réalisées à l'aide de la remise documentaire

Les intervenants dans les opérations réalisées à l'aide de la remise documentaire sont les suivants :

1. Acheteur/importateur : L'entité qui souhaite acheter des marchandises ou des services et qui choisit d'utiliser la remise documentaire comme moyen de paiement.
2. Vendeur/exportateur : L'entité qui fournit les marchandises ou les services et qui accepte la remise documentaire comme mode de paiement.³⁵
3. Banque du vendeur : La banque du vendeur/exportateur qui reçoit les documents liés à la transaction et les transmet à la banque de l'acheteur pour obtenir le paiement.
4. Banque de l'acheteur : La banque de l'acheteur/importateur qui reçoit les documents de la part de la banque du vendeur et effectue le paiement au vendeur selon les instructions spécifiées dans la remise documentaire.
5. Transporteurs et compagnies d'assurance : Les transporteurs sont responsables de l'acheminement des marchandises du vendeur à l'acheteur, et les compagnies d'assurance fournissent une couverture d'assurance pour protéger les marchandises pendant le transport.
6. Organismes de contrôle et de certification : Des organismes indépendants peuvent être impliqués pour vérifier la conformité des marchandises aux spécifications convenues. Ils émettent des certificats de qualité, des certificats d'origine ou d'autres documents requis dans le cadre de la remise documentaire.³⁶

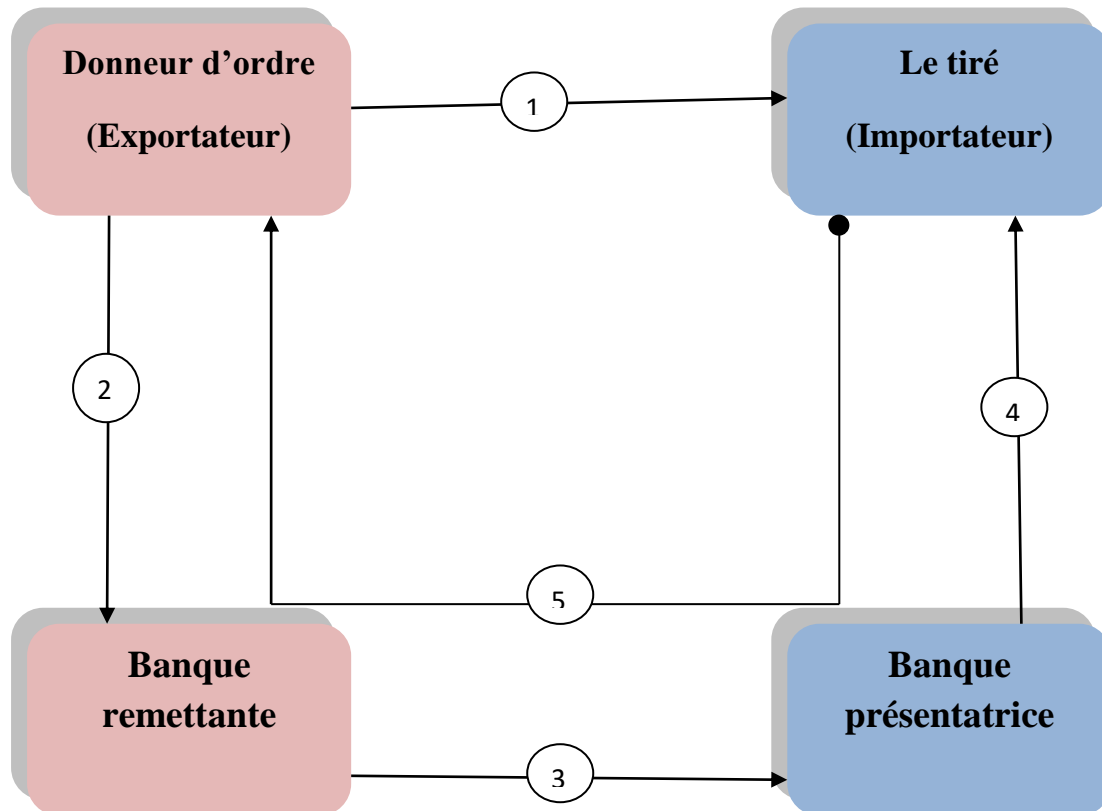
³⁵ Abdelmoumen, N., & Himeur, C. M. (2015). La finance islamique face au droit français. *La finance islamique face au droit français*, 1-251.

³⁶ Rakotonanahary, S. M. (2006). La fraude et la dématérialisation du crédit documentaire.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement à l'intérieur

3-5 -Les étapes d'une opération de commerce international par la technique de remise documentaire :

Schéma N°3 : Déroulement d'une remise documentaire



Source : <https://bpayd.fr/blog/remise-documentaire-avantages-inconvenients/>

1. L'exportateur expédie les marchandises à l'importateur
2. L'exportateur remet les documents à sa banque (la banque remettante) avec les instructions pour obtenir le paiement par le client
3. La banque remettante de l'exportateur envoie les documents à la banque de l'importateur (la banque présentatrice)
4. La banque présentatrice remet les documents à l'importateur dès réception du paiement ou de l'acceptation de la traite. Avec ces documents, l'importateur peut dédouaner et débloquer les marchandises
5. Une fois que la banque d'encaissement reçoit le paiement, elle le transmet à la banque remettante. La banque remettante crédite alors le compte de l'exportateur.³⁷

³⁷ idem

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement à l'intérieur

3-6 Avantages et inconvénients de la remise documentaire

| Avantages | Inconvénients |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">➤ Simplicité➤ Souplesse➤ Rapidité➤ Régi par les RUE 522 de la CCI➤ Les frais sont moins chers➤ Atout dans une négociation commerciale : la marchandise est expédiée avant le règlement | <ul style="list-style-type: none">➤ Sécurité relative, en particulier dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation par l'acheteur.➤ Technique basée sur le transfert du droit de propriété : elle n'est réellement adaptée que dans le cas d'un transport par voie maritime, le titre de transport valant également titre de propriété.➤ En cas de désistement de l'acheteur, le vendeur doit rechercher un nouvel acquéreur ou faire rapatrier sa marchandise à ses frais.³⁸ |

Conclusion :

A travers ce chapitre, sont mises en évidence les différences que présentent les techniques de financement suivant le niveau de sécurité qu'elles proposent pour le recouvrement des fonds. C'est ainsi que les plus sûres sont les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteuses. Donc une préférence d'une technique ou d'une autre ne peut être prononcée car chacune d'entre elles s'applique à une situation bien précise. Le choix d'une technique ou d'une autre repose sur :

- Les caractéristiques de la relation entre l'importateur et l'exportateur (nouvelle, ancienne, entreprises connues ou pas).
- Les renseignements sur le pays de l'acheteur.
- La situation de la trésorerie des deux parties contractantes.
- Les garanties bancaires apportées par le fournisseur en faveur de son client.

Ainsi, Plusieurs procédures existent en matière de financement des importations réalisées avec l'extérieur. Le crédit documentaire et la remise documentaire, demeurent les méthodes les plus utilisées en raison du niveau de sécurité qu'ils procurent pour l'exportateur. Par ailleurs, d'autres méthodes sont utilisées vu leur simplicité et rapidité d'exécution tel que l'encaissement simple et le paiement contre remboursement

³⁸

https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/remise_documentaire.pdf

Chapitre III :
Etude comparative
entre le crédit
documentaire et la
remise documentaire

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Introduction :

Pour mieux comprendre le traitement d'une opération d'importation avec un crédit documentaire et une remise documentaire qui sont traités au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique au sein de la Banque Extérieure d'Algérie Boumerdes, qui est sous la tutelle de la Banque Extérieure d'Algérie qui a pour but de comparer d'une manière détaillée le traitement pratique du crédit documentaire et la remise documentaire.

Par conséquent, nous allons tout d'abord poursuivre le déroulement d'une opération d'importation, l'un avec crédit documentaire et l'autre avec une remise documentaire, ensuite nous essayons de mettre en évidence les points de convergence et de différence entre ces deux techniques de paiement.

Section 1: Présentation de l'organisme d'accueil

Dans cette partie, on va aborder l'histoire de la Banque Extérieure d'Algérie depuis sa création, ainsi que ses missions et objectifs, ensuite on va présenter la Banque Extérieure d'Algérie de Boumerdes avec ses missions, objectifs et son organisation.

1- présentation générale de la BEA:

La Banque Extérieure d'Algérie c'est une société par action (l'État algérien actionnaire 100 %) son directeur général c'est Monsieur Lazhar LATRECHE.

Cette banque spécialisée dans le financement exclusif des grandes entreprises, énergétiques et industrielles algériennes.

1-1-Histoire de la BEA :

1-1-1- création de la BEA :

La Banque Extérieure d'Algérie écrit le 1er octobre 1967 par ordonnance N 67.204, sous la forme d'une société nationale. En 1970, la totalité des opérations bancaires avec l'étranger effectuées par les sociétés nationales les plus importantes d'Algérie sont confiées à la BEA.

En 2012, la Banque Extérieure d'Algérie compte 127 agences sur le territoire algérien.

1-1-2- capital de la BEA :

Le 1er juin 1968 le capital ayant été exclusivement souscrit par l'État à la faveur de la structuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la Banque Extérieure d'Algérie change de statut et devient société par action(cf point d'exposition de la loi 88.01 du 17 janvier 1988) son capital fut porté à 1 milliard de dinar.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

En 1996 le capital de la BEA est passé à 5600 millions dinars, en mars 2019 la BEA augmente son capital Social le portant de 150 milliards de dinars à 230 milliards de dinars point, cette augmentation du capital proposé par le conseil d'administration de la BEA et à valise par le Conseil de la monnaie et de crédit .

1-2- Les objectifs et les missions de la BEA :

1-2-1-Les objectifs :

La Banque Extérieure d'Algérie à pour but de financer le commerce extérieur et développer les relations économiques de l'Algérie avec les autres pays (facilite les transactions commerciales).

1-2-2-Les missions :

La Banque Extérieure d'Algérie a pour mission de traiter toutes les opérations de banque, de change et de crédit;

- Financer les opérations du commerce extérieur
- Le suivi des flux financiers
- Traiter toute opération de change, au comptant ou à terme
- Acquérir tout emprunt, prêt, dépôt de devises
- L'obtention des principaux moyens de fonctionnement
- La réalisation des budgets de fonctionnement et des équipements
- L'estimation en matière d'activité, de rentabilité et de résultats
- La participation à l'émission de garantie ou à la négociation de toute valeur mobilière
- Remplir le rôle de correspondant d'autres banques

1-2-3- L'organisation de la BEA :

L'organisation de la Banque Extérieure d'Algérie se manifeste à travers sa structure organisationnelle et se compose de la Direction Générale, et du Secrétariat Général, qui veillent à la gestion de la banque.

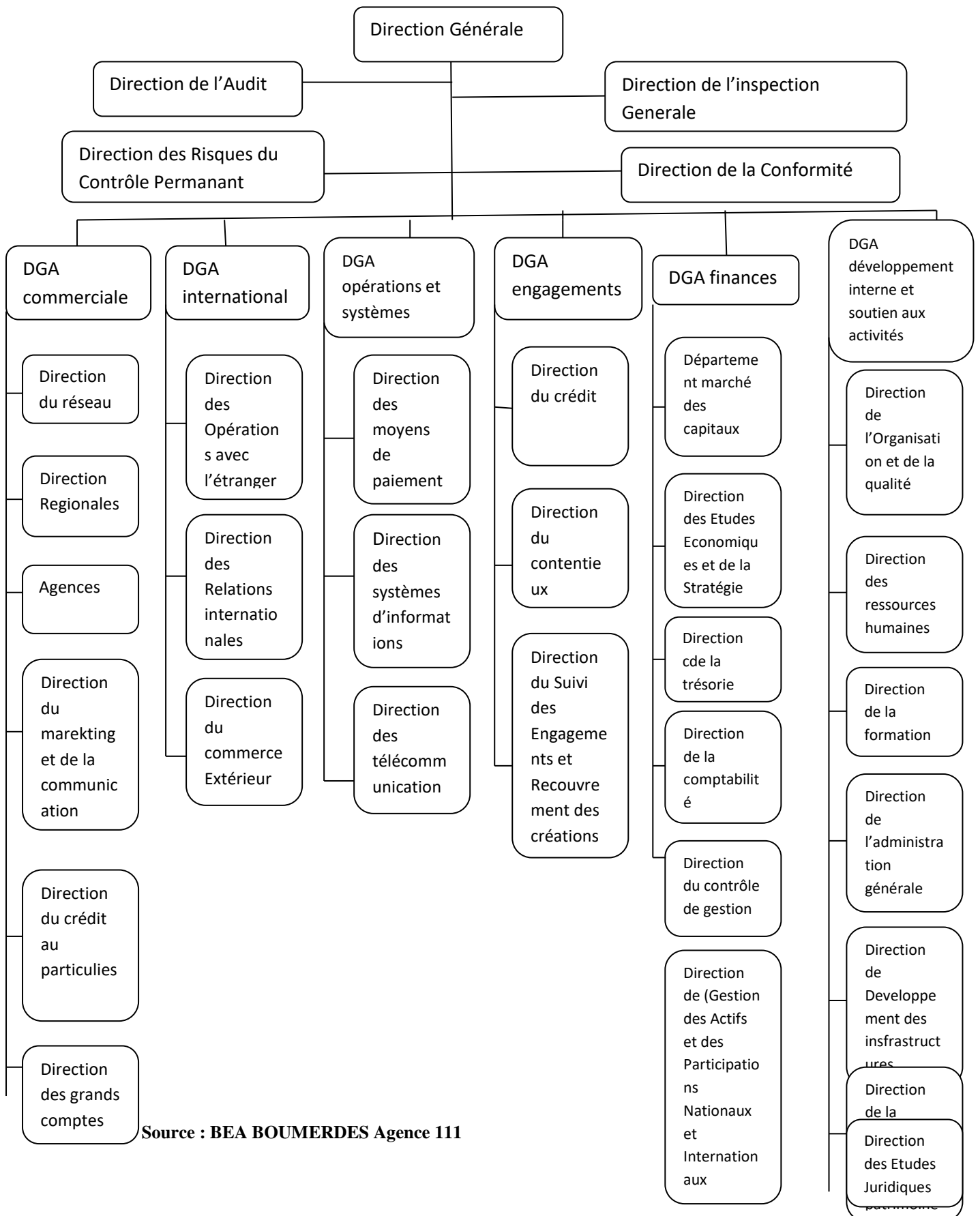
- **La Présidence :**
- L'inspection générale ;
- Cellule sécurité ;
- Direction reporting ;
- Direction gestion administrative dit siège de la direction générale.
 - **Direction Générale Adjointe Chargé Du Commercial :** qui comprend ;
- Direction du réseau ;
- Direction moyens de paiement ;
- Direction du marketing et promotion commerciale.
 - **Direction Générale Adjointe Chargée Des Engagements :** qui chapeaute ;
- Direction crédit des grandes entreprises ;

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

- Direction crédit « PME/PMI » ;
- Direction crédit particulier ;
- Cellule suivie et contrôle des engagements ;
- Direction gestion des actifs et participations nationales ;
- Direction du contentieux ;
- Direction études économiques.
 - **Direction Générale Adjointe Chargée Des Finances** : à laquelle sont rattachées ;
- Direction trésorerie et marchés ;
- Direction comptabilité générale ;
- Cellule gestion du bilan.
 - **Direction Générale Adjointe Chargée Des Systèmes et Organisation** : qui regroupe ;
 - Cellule organisation ;
 - Direction de la qualité ;
 - Direction informatique (système d'information) ;
 - Direction télécommunication.
 - **Direction Générale Adjointe Chargée Du Management Interne** : qui comprend ;
 - Direction des ressources humaines ;
 - Direction de l'administration générale ;
 - Direction des affaires juridiques ;
 - Direction de la communication ;
 - Cellule arabisisation ;
 - Cellule sécurité.
 - **Direction Générale Adjointe « internationale »** : qui comprend ;
 - Direction des opérations avec l'étranger ;
 - Direction des relations internationales ;
 - Direction du commerce extérieur.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Schéma N°4 : Organigramme de la BEA :



Source : BEA BOUMERDES Agence 111

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

2- Présentation de l'agence de Boumerdes n°-111-:

Dans le but d'atteindre le plus grand nombre possible de clients et compte tenu du volume croissant d'opérations bancaires. La direction centrale de la banque à chercher à ouvrir plusieurs filiales. Boumerdes est l'une de ces agences, cette agence qui détient le n°111 situé dans la wilaya de Boumerdes, fait partie de ces agences qui ont ouvert dans le cadre de cet agrandissement le 17 janvier 2017.

2-1- Les missions de l'agence :

L'agence est le représentant de la banque, car elle est considérée comme l'organe direct entre la banque et les clients.

Elle est principalement responsable de l'exécution des fonctions bancaires en vertu de sa relation directe avec les clients.

Il exerce ses missions en général dans :

- Gérer les relations d'affaires pour l'entreprise.
- Création et gestion des dossiers de prêts pour les personnes physiques et morales.
- Étudier les opérations clients en monnaie locale et forte, administrativement et comptablement

Section 2 : Présentation de cadre méthodologie

Méthodologie de recherche :

La méthodologie de recherche et l'ensemble des règles et des démarches adoptées par un chercheur pendant son travail de recherche pour parvenir à une ou plusieurs conclusion, donc la méthodologie nous a permis d'avancer dans la réalisation de notre étude ¹.

1- Les approches de recherche :

Pour effectuer une recherche, il existe trois méthodes de recherche:

1-1- méthode qualitative: sert à collecter des données non numériques, moins structuré, ce n'est pas une méthode statistique, son but est de proposer des réponses à la question pourquoi.

1-2- méthode quantitative: et une étude des comportements permet de prouver ou démontrer des faits. Les résultats sont exprimés en chiffres(statistiques).

1-3- méthode mixte: c'est une méthode de recherche dans laquelle les chercheurs collectent et analysent des données quantitatives et qualitatives au sein d'une seule étude.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

2- le choix de l'approche :

Pour élaborer notre recherche nous avons procédé à une étude qualitative.

3- la stratégie de recherche :

Étude de cas, est une méthode utilisée dans les études qualitatives, va vous permettre de collecter des données et d'étudier un aspect spécifique de votre objet d'étude, en vous concentrant sur un cas précis , dans un contexte de recherche, elle peut vous aider à appuyer vos arguments et confirmer ou informer vous hypothèses³⁹.

4- justification de choix de l'entreprise:

Dans notre travail de recherche et pour élaborer notre étude et réaliser l'objectif de ce travail on a choisi un institut financier qui est la Banque Extérieure d'Algérie comme un lieu de stage qui est considéré comme une base dans les opérations du commerce extérieur. Elle se caractérise par :

- Les commissions de règlement moins cher par rapport à les autres banques(les banques privées...)
- BEA centralisé (l'engagement direct des documents)
- La réglementation idéale

5- collecte des données:

5-1- Outil de collecte des données :

Sont utilisés pour réaliser la récolte des informations recherchées, dans notre recherche on a compté sur un guide d'entretien.

5-2- consultation de guide d'entretien:

Se compose de trois parties:

- **Partie 1: le cadre général de la Banque Extérieure d'Algérie**

- Qu'est-ce que la BEA ?
- Quelles sont les missions de la BEA ?
- Quels sont les services offerts par la BEA ?

³⁹ _ Scribbr .FR/méthodologie

_ Article publiée dans la revue française de gestion (numéro 127, janvier-février2000)

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

- **Partie 2: les moyens de financement**

- Quels sont les modes de règlement à l'international ?
- Quel est le moyen de financement le plus utilisé à la Banque Extérieure d'Algérie(agence de Boumerdes numéro 111)?

- **Partie 3: Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire, il s'agit d'analyses :**

- Quelle est la technique de financement la plus sécurisée ?
- Quelle est la méthode de paiement la moins coûteuse?
- Quels risques ne sont pas couverts par une remise documentaire ?
- Quels sont les risques liés au crédit documentaire ?
- Quand utiliser la remise documentaire? Et quand utiliser le crédit documentaire?
- Oui choisit la technique de paiement dans une opération? Et selon quels critères ?

5-3- l'analyse des données:

Méthode d'analyse:

L'analyse de contenu est un ensemble d'instruments méthodologiques de plus en plus raffinés . Cette méthode permet d'aller au-delà de contenu manifeste pour rendre explicite le contenu latent des données, donc l'analyse ne se limite pas à une simple description de <quoi >et de <comment> des données.

5-4- l'analyse des résultats:

- **Partie 1:**

Question 1 : qui est la BEA ?

- la Banque Extérieure d'Algérie c'est une société par action spécialisée dans le financement exclusif des grandes entreprises, énergétiques et industrielles algériennes.

Question 2: quelles sont les missions de la BEA ?

— les missions de la BEA sont:

- Financer les opérations du commerce extérieur
- Le suivi des flux financiers
- Traiter toute opération de change, au comptant ou à terme
- Acquérir tout emprunt, prêt, dépôt de devises
- L'obtention des principaux moyens de fonctionnement
- La réalisation des budgets de fonctionnement et des équipements

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

- L'estimation en matière d'activité, de rentabilité et de résultats
- La participation à l'émission de garantie ou à la négociation de toute valeur mobilière
- Remplir le rôle de correspondant d'autres banques

Question 3 : quels sont les services offerts par la BEA ?

- les services offerts par la BEA sont :

- Le simulateur de crédit en ligne. Trouver des solutions de financement adaptées à vos besoins.
- Appel d'offres
- Convertisseur de devise(en ligne, instantanément et gratuitement)
- Ouvrir un compte bancaire
- Épargner

Source: le site de la banque extérieure d'Algérie www.bea.dz

- **Partie 2:**

Question 1: quels sont les modes de règlement à l'international?

- il existe trois instruments de paiement à l'international: l'encaissement simple, le crédit documentaire, la remise documentaire.

Question 2: quel est le moyen de financement le plus utilisé à la Banque Extérieure d'Algérie (agence de Boumerdes)

_ la Banque Extérieure d'Algérie(agence de Boumerdes numéro 111) à effectuer 24 opérations par l'utilisation de crédit documentaire et plus de 200 opérations avec la remise documentaire été réalisé cette année.

Commentaires : les opérations réalisées par la remise documentaire plus que le credoc malgré que le credoc est plus sécurisé.

- **Partie 3:**

Question 1: quelle est la technique la plus sécurisée?

- le crédit documentaire représente la technique de paiement la plus sécurisée aux opérations de commerce extérieur.

Question 2: quelle est la méthode de paiement la moins coûteuse?

- la remise documentaire est considérée comme la technique de paiement la moins coûteuse par rapport au crédit documentaire aux opérations de commerce extérieur.

Question 3: quels risques ne sont pas couverts par une remise documentaire ?

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

- la remise documentaire est un moyen incertain et fait supporter à l'exportateur des grands risques ; elle n'est pas une garantie de paiement ainsi qu'il y a un risque de contestation de la valeur des documents et la marchandise peut être immobilisée en cas de non présentation du client.

Question 4: quels sont les risques liés au crédit documentaire?

- cette opération comporte de nombreux risques ; le risque documentaire en cas de différence entre la marchandise réellement expédiée et les mentions portées sur les documents, le risque de non-paiement de facture dans certains cas.

Question 5: quand utiliser la remise documentaire? Quand utiliser le crédit documentaire?

- on utilise la technique de la remise documentaire dans une opération d'exportation ou d'importation ou il existe certaines confiance entre les contractants et au cas où il existe aucune confiance entre les deux parties on utilise la technique de crédit documentaire.

Question 6: qui choisit la technique de paiement dans une opération? Et selon quels critères?

-le choix des techniques de paiement se fait selon des critères conclus entre l'importateur et l'exportateur selon leurs exigences afin de réaliser leurs objectifs.

Section 03 :

1-1- Présentation du cas

Avant d'entamer l'analyse de ce dossier, il est essentiel de commencer par identifier les éléments constituant le contrat commercial. Cela inclut la reconnaissance des parties impliquées et la liste des documents convenus lors des négociations.

Comme cela est stipulé, le contrat commercial implique généralement quatre acteurs, conformément au principe du crédit documentaire :

- L'importateur: une SARL (société Algérienne spécialisée dans l'agriculture)
- L'exportateur : entreprise italienne
- La banque de l'importateur : (banque émettrice) : Banque Extérieure d'Algérie agence -111- de Boumerdes
- La banque de l'exportateur : (banque confirmatrice) INTESA SANPAOLO

L'opération du crédit documentaire se déroule comme suit : (annexe13)

- La marchandise : matériel agricole
- Le contrat est signé le : 19 /12/2022
- La livraison de la marchandise doit être faite le : 30/04/2023
- Prix de la marchandise est : 235140 .00 euros

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

- Lieu d'embarquement : Port de catania Italie
- La marchandise doit être expédiée au : Port d'Alger
- Les conditions de règlement : Paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé à vue
- Type d'opération : Revente en Etat
- Incoterms : CFR

1-2- L'ouverture de dossier domiciliation :

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une présentation des documents par l'importateur auprès de sa banque, les documents fournis sont :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation
- Facture d'achat (annexe 21)
- La carte NIF (numéro d'identification fiscale), exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce.

Au niveau de l'agence, l'agent chargé de l'étude procède à la vérification de la conformité des documents, c'est-à-dire la conformité des signatures et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

1-3 Attribution d'un numéro de domiciliation (tableau N°1) : Après l'ouverture de dossier de domiciliation, la BEA attribue un numéro comme suit : (annexe7)

| A | B | C | D | E | F | G | H |
|-------------------|-------------------|------------------|---------|--------------|--------------------------|----------------------|-----------------|
| Code de la wilaya | Code de la banque | Code de l'agence | L'année | Le trimestre | La nature de l'opération | Le numéro de l'ordre | Code de monnaie |
| 35 | 03 | 02 | 2023 | 01 | 10 | 00018 | EUR |

Source : réalisé par nous même à partir des données de la banque

1-4. Etablissement d'une fiche de contrôle : L'agent a classé les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle conservé au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle. Cette dernière diffère selon le moyen de paiement sur laquelle, il reprend certaines informations :

- Nom de la banque domiciliaire : BEA agence-111-
- Numéro guichet intermédiaire : 35 03 02
- Nom de l'exportateur : Entreprise italienne
- Nom et adresse de l'importateur : entreprise algérienne

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation en effectuant les écritures suivantes :

| Désignation | Montant |
|------------------------------------|----------|
| Commission de domiciliation (fixe) | 3000 DZD |
| Taxe 19% | 570DZD |
| Total commission domiciliation | 3570DZD |

Source : réalisé par nous même à partir des données de la banque

1-6- L'ouverture de Credoc

C'est l'étape où après avoir conclu un contrat commercial ou reçu une facture pro forma, l'importateur sollicite sa banque pour ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur. Donc, après avoir domicilié l'opération ; le banquier a procédé à l'ouverture du dossier de Credoc en faveur de l'exportateur y à la demande de l'importateur (Entreprise Algérienne) qui a rempli une demande d'ouverture du Credoc (voir annexe 13) à laquelle il a joint la facture pro forma déjà domiciliée, et fourni une provision à 100% du montant de la facture.

Sur la demande d'ouverture du Credoc, on trouve les mentions suivantes :

- Identification de l'importateur : le nom de l'importateur (raison sociale), numéro de compte
- Le type de Credoc irrévocable et confirmé à vue ;
- Identification de l'exportateur : le nom de l'exportateur, le nom de sa banque ;
- Le montant en devise soit : 235140.00 EUR ;
- Le terme de vente CFR port d'Alger (Algérie) ;
- Le nom de la banque domiciliaire à l'import (BEA, agence Boumerdes 111) ;
- Lieu de paiement ;
- Les différents documents exigés qui sont : Numéro de la facture pro forma et sa date : n° 220878/2022 du 19/12/2022.
- Port d'embarquement : Catania port ;
- Port de destination : Alger port ;
- En fin la signature de l'importateur.

1-7-Réalisation du crédit documentaire : Dès, la réception de la copie d'ouverture par le fournisseur et vérification de sa conformité avec le contrat commercial, il devrait expédier les marchandises au port de destination, puis remettre les documents exigés et justifiant son expédition de la marchandise à sa banque, qui le paye après leur vérification, les transmettre ensuite à la BEA par courrier.

Une fois les documents reçus et le montant du contrat payé par la banque BEA, le proposé à l'opération doit s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux physiques et financiers. Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération :

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

- La formule 4 annotée par la banque d'Algérie
- L'exemplaire banque de la déclaration douanier D10 (annexe 11) qui doit parvenir à l'agence par les services des douanes, qui prouve que la marchandise à vraiment franchie le territoire algérien;
- Et la facture définitive (voir annexe 21).

L'apurement du dossier de domiciliation Lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (cela consiste à s'assurer que le montant indiqué dans la formule 4 est conforme à celui mentionné dans le document douanier D10 et dans la facture définitive), le proposé à l'opération peut alors classer le dossier comme apuré.

1-8 La constitution de la commission d'ouverture du credoc (Tableau n°3)

| Désignations | Montant |
|---------------------------------------|---------------|
| Commissions d'ouverture | 3000DA |
| Frais SWIFT | 3000DA |
| Commission commerce extérieur | 85976,060DA |
| Commissions de la banque d'Algérie 1% | 34390,4214DA |
| Total commissions | 126 366,481DA |
| TVA 19% | 24 009,631DA |

| | |
|--------------------------------------|-----------------------|
| Total commissions d'ouverture | 150 376,112 DA |
|--------------------------------------|-----------------------|

La comptabilisation :

- Le montant de la marchandise comme indiqué sur la demande d'ouverture est de 235 140,00 Euro
- La contre valeur en Dinar se calcule comme suit : $(235140,00\text{EUR} * 146,2551\text{DZD})$
Ce qui fait : 343 904 24,214DA
- Les commissions commerce extérieur sont de (2,5 /1000) se calcule comme suit : $(\text{CV} * \text{CCI})$
Ce qui fait : $(343904,214 * 0,0025) = 859,760535\text{DA}$
- Les commissions de la Banque d'Algérie sont de 1/1000 se calcule comme suit : $(\text{CV} * 0,001)$
Ce qui fait : $(343 904 24,214\text{DA} * 0,001) = 34390,424214\text{DA}$
- La TVA se calcule comme suit : $(\text{total des commissions} * 0,19)$
Ce qui fait $(126 366,481 * 0,19)$

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Donc le total est de : 150 376,112 DA

1-9- La constitution de la commission de règlement du credoc (Tableau n° 4)

| Désignations | Montant |
|--|------------------|
| Prix de marchandise (contre valeur) | 343 904 24,214DA |
| Récupération commission banque d'Algérie | 34390,4214DA |
| TVA 19% | 6534,180 |

| | |
|---------------------------------------|---------------------|
| Total commissions de règlement | 40924,6014DA |
|---------------------------------------|---------------------|

1-10- La constitution des deux commissions (Tableau n°5)

| Désignation | Montant |
|-------------------------------------|----------------------|
| Commissions d'ouverture | 150 376,112 DA |
| Commissions de règlement | 40924,6014DA |
| Totale commissions de crédoc | 191300,7134DA |

- D'après le tableau n°03 on déduit que les commissions liés au crédit documentaire s'élève à **191300,7134DA**

1-11- Apurement du dossier de domiciliation :

L'apurement de ce dossier sera au niveau de l'agence BEA 111 Boumerdes elle consiste à la vérification de la conformité, de régularité de l'opération et de sa réalisation suivant la réglementation en vigueur.

La BEA procède à l'apurement du dossier sur la base de :

- La facture définitive dument domicilié (voir annexe 07) ;
- Document financier formule de cession de devise ;
- Document douanier (voir annexe 11) ;
- Le message Swift (MT 202) (annexe 18)

2- Déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire :

Pour comprendre le traitement d'une opération d'importation avec remise documentaire de notre cas pratique, nous allons procéder comme suite;

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

2-1 Présentation du cas d'une remise documentaire :

- L'importateur: SARL (société d'importation et distribution produit et matériel agricole)
- La banque d'importateur (banque présentatrice) est la BEA de Boumerdes numéro-111-
- L'exportateur: Entreprise Portugaise
- La banque d'exportateur (banque remettante) BANKINTER

Les deux parties se sont mis d'accord sur une remise documentaire comme technique de paiement et :

- Le lieu d'expédition: port Portugal
- Le lieu d'arrivée: Alger port
- Le contrat est signé le 19/12/2022 (voire l'annexe 23)
- Type d'opérations : revente en état (voire l'annexe 32)
- Incoterm: CFR (voire l'annexe 27)
- Le prix de la marchandise est de 46 589.44 EUR par paiement à vue (voire l'annexe 22)

2_2 L'ouverture du dossier de domiciliation (tableau) :

Au niveau de la BEA, agence numéro 111 l'ouverture de domiciliation s'effectue sur une présentation des documents par l'importateur auprès de sa banque, document mentionné dans le premier cas.

Après l'acceptation de la demande: l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture de dossier de domiciliation en attribuant un numéro de domiciliation:(voire l'annexe 28) (Tableau 6)

| A | B | C | D | E | F | G | H |
|----------------|-------------------|------------------|---------|--------------|--------------------------|-----------|-----------------|
| Code de wilaya | Code de la banque | Code de l'agence | L'année | Le trimestre | La nature de l'opération | N° d'orde | Code de monnaie |
| 35 | 03 | 02 | 2022 | 4 | 10 | 00021 | EUR |

2_3 La constitution de la commission de domiciliation:

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et des taxes de la domiciliation en effectuant les écritures suivantes: (tableau 7)

| Désignation | Montant |
|---------------------------------|---------|
| Commissions de domiciliation | 3000DA |
| Taxe 19% | 570DA |
| Total commissions domiciliation | 3570DA |

Source: Réalisé par nous même

2_4 Expédition de la marchandise et l'envoi des documents :

L'importateur a exigé de son fournisseur les documents suivants envoyer par courrier DHL vers l'agence de Boumerdes:

- Bills of lading (connaissance maritime) (voire l'annexe 31)

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

- Certificat d'origine
- Facture commerciale
- Liste de colisage
- Certificat de conformité en 3 exemplaires
- Certificat de contrôle de qualité

2_5 Les commissions liées à remise documentaire :

Les commissions liées à la REMDOC sont gratuit

2_6 Le règlement :

Après l'envoi des documents et l'expédition de la marchandise, le banquier vérifie les documents: **(voire l'annexe 24)**

- 3 factures définitives
- 1 certificat d'origine **(voire l'annexe 29)**
- 3 Bill of lading
- 6 D'autres documents

2_7 les commissions de règlement :

-le prix de la marchandise est de 46 589,44 euros pour un taux de change de 145,861 3000 EUR/DZD soit 6795596,28 DZD **(voire l'annexe 30)**

- $46589,44 \times 145,8613000 = 6795596,28$ DZD.

-La Commission de la Banque d'Algérie (réception Ci 1‰) représente 1‰ du prix des marchandises.

- $6795596,28 \times 1‰ = 6795,596$ DZD

Le tableau suivant présente les commissions de règlement : **(Tableau N°8)**

| Désignation | Montant |
|------------------------------------|----------------|
| Prix de la marchandise | 6795596,28 DZD |
| Frais télex | 3000 DZD |
| Commissions de la banque d'Algérie | 6795,596 DZD |
| Total des commissions (HT) | 9795,596 DZD |
| TVA 19% | 1861,163 DZD |

| | |
|------------------------------|-----------------------|
| Total des commissions | 11 656,759 DZD |
|------------------------------|-----------------------|

Source : élaboré par nos soins à partir des données de la BEA

2_8 L'apurement du dossier :

L'apurement de dossier domiciliation se réalise par la vérification de :

- Facture définitive
- Document de transport
- Swift

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

- Document de douane(D10) (voire l'annexe 32)

Le banquier après la vérification de la conformité de ces documents il a apuré le dossier et envoie une déclaration d'apurement à la Banque d'Algérie.

2_9 vérification du montant :

Le dossier étant complet, l'agent chargé de l'apurement a vérifié que la valeur réellement importée et dédouanée est en conformité avec la valeur domiciliée et transférée, il apure le dossier.

2- Etude comparative entre le crédoc et le remdoc :

Dans la partie précédente nous avons traité les deux cas d'étude de Credoc et remdoc, nous permettant d'aboutira quelques résultats comparatifs .Pour comparer le déroulement entre les deux techniques de paiement,

3-1 Comparaison de déroulement de la remdoc et credoc : nous avons choisi deux critères qui feront l'objet de comparaison qui sont comme suite :

- La procédure de déroulement pour chaque technique ;
- Les documents exigés.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

| Critères | Credoc | Remdoc | Interprétation |
|--|--|---|--|
| La procédure de déroulement de l'opération | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Demande d'ouverture ➤ L'émission de Credoc ➤ Réception des Documents pour la vérification ➤ Réalisation de Credoc | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Constitution de dossier remdoc ➤ Réalisation de Remdoc | <p>Les étapes d'une remdoc différencier des étapes de Credoc</p> <p>Le Credoc passe par trois étapes essentielles et non pas négligeable avant sa réalisation qui sont l'ouverture, l'émission et le règlement ; chacune de ces derniers demandent plusieurs formalités ; hors que la remise nécessite seulement la constitution du dossier et sa réalisation d'où nous constatant les complicités du Credoc par rapport au Remdoc, malgré cela cette technique reste la plus sécurisée :(a l'utilisation d'une remdoc l'exportateur a risque du non paiement)</p> |
| Les documents exigé : | | | |
| 1. Pour la demande d'ouverture | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Une facture pro-forma ➤ La demande d'ouverture de CREDOC ➤ La carte NIF | Néant | 1. Cette étape est très importante dans le credoc et nécessite des documents spécifiques, alors qu'il n'existe pas dans la remdoc |
| 2. Les documents | <ul style="list-style-type: none"> ➤ La facture commerciale ➤ Certificat d'origine | Idem | 2. Les documents |

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

| | | | |
|-----------------------|---|------------------|---|
| exigés de fournisseur | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Certificat de conformité ➤ Connaissance + autres documents | Idem Idem | exigés dans les deux techniques sont les mêmes, sauf l'encaissement dans le document Credoc est à l'ordre de la banque engagée hors que la remdoc est à l'ordre du client à la majorité des cas |
|-----------------------|---|------------------|---|

Source: Réalisé par nous même

D'après ce tableau, nous nous pouvons conclure que le crédit documentaire ont similitudes au niveau des étapes de domiciliation bancaire, ainsi que 'au niveau des documents qui sont exigés par l'importateur à son fournisseur, en revanche les différences résidents dans la complexité de la procédure de crédit documentaire par rapport à la remise documentaire. Les documents exigés à l'ouverture.

3-2 Tableau comparative des commissions des deux moyens de paiement : (tableau 10)

| Désignation | Crédit documentaire | Remise documentaire |
|---------------------------------------|---------------------|---------------------|
| Domiciliation | 3000DA | 3000DA |
| Commissions d'ouverture | 3000DA | / |
| Frais télex | 3000DA | 3000DA |
| Commissions commerce extérieur | 2,5‰ | / |
| Commissions banque d'Algérie | 1‰ | 1‰ |
| TVA | 19% | 19% |

Source : réalisé par nous mêmes a partir des données de la banque

Comptabilisation :

Etant donné que les prix des marchandises importées dans notre cas pratique ne sont pas identiques dans le credoc et la remise, et afin de démontrer la différence des coûts au cours d'une opération par remise documentaire ou crédit documentaire, nous avons jugé utile de calculer en pourcentage les commissions de chaque méthode à partir de son prix de marchandise

a) Pour le crédit documentaire :

Le prix de la marchandise dans le cas du crédit documentaire est de : **34390424,214 DZD** et ses commissions s'élève à **191 300,713DZD** (tableau N°)

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Le calcul se fait comme suit : 34390424,214 DZD → 100%

191 300,713DZD → ?

Ce qui fait $(191\ 300,713 * 100 / 34390424,214) = 0,556\%$

Dans les commissions en % de crédit documentaire sont de 0,556% de prix de la marchandise

b) Pour la remise documentaire :

Le prix de la marchandise dans le cas du crédit documentaire est de 6 795 569, 28 DZD et ses commissions s'élève à 11 656, 759 DZD (tableau N°)

Le calcul se fait comme suit : 6 795 569, 28 DZD → 100%

11 656, 759 DZD → ?

Dans les commissions en % de crédit documentaire sont de 0,556% de prix de la marchandise

Tableau N° 11

| Moyen de paiement | Crédit documentaire | Remise documentaire |
|---|---------------------|---------------------|
| Prix de la marchandise | 34390424,214 DZD | 6 795 569, 28 DZD |
| Commissions en % à partir du prix de la marchandise | 0,556% | 0,171 % |

Source: Réalisé par nous même a partir des données de la banque

Interprétation :

D'après les calculs et le tableau comparative on dédie que le crédit documentaire est trois fois plus cher (dire plus) que la remise documentaire

Conclusion :

D'après notre stage pratique à la BEA, on a constaté que le choix de mode de paiement dépend d'abord de la confiance entre l'importateur et l'exportateur, car ces derniers sont prêts à payer des commissions beaucoup plus importantes et pratiquer des procédures lourdes et complexes (crédit documentaire), tandis que la remise documentaire est moins cher et plutôt simple. Afin d'éviter les risques liés au paiement et avoir une sécurité élevée surtout dans le cas d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé, ou le paiement sera assuré.

Conclusion générale

Conclusion générale

Dans notre travail de recherche, nous avons essayé d'éclairer une partie d'un vaste domaine de commerce extérieur, sachant que les échanges internationaux se développent jour après jour, des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime et routier, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations et l'encaissement des exportations, et pour éviter ces risques et gérer les transactions commerciales ils ont créé des techniques de paiement concernant le financement du commerce international et parmi ces techniques on trouve l'encaissement simple le crédit documentaire et la remise documentaire.

Lors de notre étude théorique, nous avons essayé de définir les aspects relatifs au commerce extérieur ainsi que les incoterms, les garanties bancaires et les risques recensés, aussi nous avons mis l'accent sur l'étude de crédit documentaire et la remise documentaire comme instrument de paiement à l'international en passant par la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération de commerce extérieur permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client.

D'après nos investigations nous avons constaté que:

- Chaque instrument de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente l'instrument le plus sécurisé.
- La remise documentaire est une technique de paiement plus souple et moins coûteuse que celle de crédit documentaire; elle est basée sur la confiance totale entre les deux parties contractantes.
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.
- La remise documentaire ne couvre pas le risque de non-paiement sur l'acheteur et aussi le risque sur la qualité de la marchandise.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Enfin, il est vivement conseillé au contractant d'être plus prudent lors de la rédaction du contrat commercial pour éviter tout risque et de solliciter les expertises des banques, cette coopération doit se traduire sans aucun doute par un choix judicieux des paiements et financement possible les plus avantageux pour les contractants.

Conclusion générale

Les acquis :

Cette étude nous a permis d'approfondir notre compréhension dans le domaine des échanges internationaux, nous avons acquis une connaissance approfondie des différents cadres théoriques utilisés pour analyser cette approche, tel que la théorie des coûts des transactions commerciales et les services bancaires. En examinant le cas d'une étude comparative entre deux techniques de paiement à l'international qui sont le crédit documentaire et la remise documentaire. Grâce à cette étude, nous avons développé une expertise solide dans le domaine du commerce extérieur, ce qui nous permet de comprendre l'intervention des banques dans les opérations à l'international.

Bibliographie

Articles :

- Dictionnaire du commerce international.PDF
- « le commerce international, paiement, financement et risques » mémoire des B ; école supérieur des banques. Algérie
- Document interne de BEA
- Journal du net Fr/business cautionnement
- « Live, Le contrôle du CE et des échanges » ; « banque et contrôle des échanges
- Le guide des RUU 600 de la Chambre de Commerce Internationale est commercialisé auprès des CCI de Côte
- D'or
- Darankoum, S. E. (2006). Le transfert de documents conformes et la résolution du contrat pour leur non-conformité selon la convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises.
- Boukhari, R. (2017). *Le contrat de transport maritime de marchandise sous connaissance contentieux France-Algérie* (Doctoral dissertation, Université Panthéon-Sorbonne-Paris I).
- Rakotonanahary, S. M. (2006). La fraude et la dématérialisation du crédit documentaire
- Ahlam, D. J. E. D. O. U. Revue des Réformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale
- Article publiée dans la revue française de gestion (numéro 127, janvier-février2000)

Mémoires :

- Lahbib, T. I. M. E. K. N. A. S., & Elias, M. B. (2017). Mémoire de fin d'études pour l'obtention d'un diplôme de Master en sciences commerciales et financières Option: Finance d'entreprise.
- Alili, R., & Boutorh Bakr, A. (2021). *Appui au renforcement des capacités d'accréditation et de certification de l'Algérie pour la levée des barrières non tarifaires à l'exportation des produits agricoles* (Doctoral dissertation).
- Rakotonanahary, S. M. (2006). La fraude et la dématérialisation du crédit documentaire
- <https://www.ummtto.dz/dspace/bitstream/handle/ummtto/5851/m%20c3%a9moire%20ass embl%20de%20A%20a%20Z.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ouvrage :

- CHATILION Stéphane « le contrat international »
- L'ouvrage CORINNE »commerce international »4^{eme} édition
- « Management et opérations de CI Importer-Exporter »

- Les opérations bancaire à l'international –ED-banque, Paris
- Livre, management des opérations de C.I Imp/Exp

- « Commerce international » édition DUNOD, Paris 2008
- « Technique et pratique bancaires et financiers » POP

- Abdelmoumen, N., & Himeur, C. M. (2015). La finance islamique face au droit français. *La finance islamique face au droit français*, 1-251.

- Vandercammen, M., & Jospin-Pernet, N. (2010). *La distribution*. De Boeck Supérieur.

Référence webographie :

- <http://www.glossaire.international.com>
- https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/remise_documentaire.pdf
- https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf

- <https://www.ummtto.dz/dspace/handle/ummtto/19786>

- [WWW.memoireonline.com/Financement et le risque de C.E](http://WWW.memoireonline.com/Financement_et_le_risque_de_C.E)
- <https://www.ummtto.dz/dspace/handle/ummtto/10314>
- https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/remise_documentaire.pdf
- Scribbr .FR/méthodologie

Annexes

22

SARL [REDACTED]
**Importation Distribution Produits et Matériels
Agricoles**

Rouiba, le 19/12/2022

ORDRE DE VIREMENT

Compte Bancaire : BEA BOUMERDES 00200111112200 117/02

Par de débit de mon compte ci-dessus veuillez procéder au règlement de facture
suivante ;

Bénéficiaire : [REDACTED]

Adresse : Rua perira guerner.1649 4415-084 perosinho .

Banque : BANKINTER

Compte N° :PT50 0269 0739 00200635283 40.

Swift code : BKBKPTPL.

Facture N° :27 DU 15/11/2022.

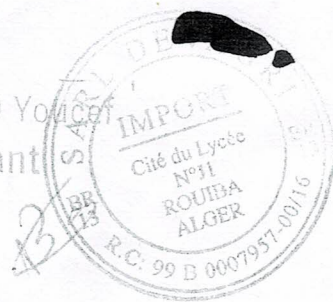
Montant en chiffre 46 589.44 euros.

Montant en lettre : Quarante Six Mille Cinq Cent Quatre-vingt Neuf Euros 44 cts

Domiciliation N° :

Cpte. N°: 11112200117/02
Signature Vérifiée: [Signature]
Position: 22 323 1127 10
Boumerdes Sce. Etranger
Bon à Exécuter: [Signature]

BEGHDAD Youcef
Gérant



Siège Social : Cité du Lycée J01 ~~Rouiba Alger~~ ALGERIE.

Capital Social : 68 820 000,00 DA

R.C : N° : 16/00-0007957 B 99

Tél : (213) 661 98 66 02 /03

Mob : (213) 661 51 32 59

N° Article : 16420077799

N° NIF : 099916000795752

Compte Bancaire : BEAROUIBA EL KANZ

N° : 0020011111220011702

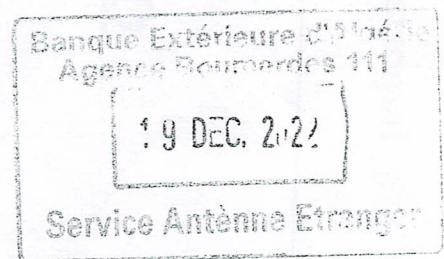
Mail : [REDACTED]

23

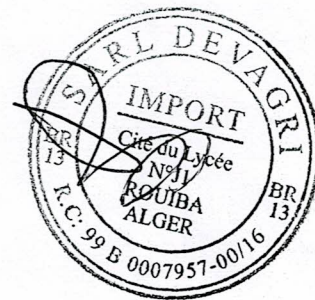
SARL ~~DEVAGRI~~
Importation Distribution Produits et Matériels
Agricoles

DECHARGE

Je soussigné Monsieur BEGHADAD YUCEF Gérant De la SARL DEVAGRI certifie avoir retiré les documents relatif au facture N°27 du 15/11/2022 d'un montant 46589.44.00 euros mode de paiement Remise documentaire a vue auprès de la BEA BOUMERDES 111.



Fait le : 19/12/2022.



Siège Social : Cité du Lycée N° J01 Rouiba - Alger

Capital Social: 68 820 000,00 DA

R.C : N° : 7957 B 99

Tél/Fax : (213) 21 81 45 10

Tél : (213) 21 85 53 46

Mob : (213) 661 51 32 59

E - Mail : eurl_@hotmail.com

www.devagri-algerie.com

N° Article : 16420077799

N° NIF : 099916000795752

Compte Bancaire : BEABOUMERDES

N° : 0020011111220011702

24

buendia

bankinter.

Doc. nº 32418

BANQUE EXTERIEURE D ALGERIE-AL
BOUMERDES 2 OUTED TATREG BLOC A
ALGERIA
ARGENTINA

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE BOUMERDES II «111»
18 DEC. 2022
COURRIER ARRIVEE
N° d'Ordre 18/12/22

*De Abba
18-12-2022*

Lisbon, 12 of december of 2022

Dear Sir/Madam,

Subject: Export Remittance
(Attached Documents)

Remittance for collection and/or acceptance
Subject to Uniform ICC Rules (Last revision)

SARL [REDACTED]
CITE DU LYCEE J
01 ROUIBA
ALGERIA

[REDACTED]
R PEREIRA GUERNER, 1649
4415-084 PEROSINHO
PORTUGAL

We refer the Export Documentary Remittance detailed below, subject to the following instructions:

Our Reference : RDE00000000542
Amount : 46.589,44 EUR
Tenor : 45 DAYS AFTER TRANSPORT DOCUMENTS
DATE

DOCUMENTS ENCLOSED:

Mailing 1

| Mail | Bill | Com. Invoice | Cert/ Cons inv. | Cert. of origin | Ins. Pol./ Cert. | Bill of landing | Parcel post receipt | Air waybill | Comb. Transp. Doc | CMR | Other |
|-------|------|--------------|-----------------|-----------------|------------------|-----------------|---------------------|-------------|-------------------|-----|-------|
| Orig. | 0 | 3 | 0 | 1 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 |
| Copy | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Mailing 2

| Mail | Bill | Com. Invoice | Cert/ Cons inv. | Cert. of origin | Ins. Pol./ Cert. | Bill of landing | Parcel post receipt | Air waybill | Comb. Transp. Doc | CMR | Other |
|-------|------|--------------|-----------------|-----------------|------------------|-----------------|---------------------|-------------|-------------------|-----|-------|
| Orig. | | | | | | | | | | | |
| Copy | | | | | | | | | | | |

25

sarl devagri

IBAN DZ550020011111220011702

Agence - BOUMERDES 2(00111)

Agence : BOUMERDES 2 "Oued TATREG Bloc ""A"" Boumerdes"
Swift/Bic BEXADZAL

Documentos

3 FACTURA ORIGINAL ✓

3 PACKING LIST ✓

3 B/L ORIGINAL ✓

1 EUR1 ✓

1 CERTIFICADO CAMERA DO COMERCIO ✓

1 CERTIFICADO DE CONFORMIDADE ✓

1 CERTIFICADO LIVRE COMERCIALIZAÇÃO ✓

26

EXPRESS WORLDWIDE **DOX** **DHL**

2022-12-14 MYDHL+ 1.0 / *30-0821*

From : Bankinter SA Sucursal em Portugal
Ana Delgado
Avenida do Colegio Militar N 37 F 8 piso
Torre Oriente
1500-180 LISBOA
Portugal

Origin:
LIS

To : BANQUE EXTERIEURE
BANQUE EXTERIEURE
AGENCE BOUMERDES 111 OUED N/A

Contact:
BANQUE EXTERIEURE

16000 ALGER TATAREGE BLOC BOUMERDES

Algeria

W133 DZ-ALG-ALG

Ref: 910 Day Time

Pce/Shpt Weight Piece
0,2 kg 1 / 1



**Contents: Documents -
gen eral business**

WAYBILL 65 7184 7752



(2L)DZ16000+42000000



(J) JD01 4600 0106 0538 1357

2.1
2.2
2.3
des
com
1.1

27

ORIGINAL

Invoice E N 27

Doc. Dated 2022-11-15



Guerner & Irmãos, SA
 Rua Pereira Guerner, 1649
 4415-084 Perosinho
 NIF: 500131473
 Cap. Social: 2 500 000,00 €



To:

SARL [REDACTED]
 Cite du Lycée J
 01 Rouiba - Algerie

Client N° 8062
 Your VAT Code DZ 099916000795752

Facture

| | |
|-------------------|------------------------------------|
| Request | Our Reference |
| Terms of Payment | Remise documentaire 45 jour |
| Terms of Delivery | CFR ARGEL Delivery Date 2022-11-15 |
| Pay. Due Date | 30.12.2022 |
| Doc: | Fatura 8 FT 2022B8/27 |

Swift/Bic BESCPTPL - IBAN PT50 0007 0425 0001 7210 004
 Swift/Bic BBPIPTPL - IBAN PT50 0010 0000 1881 7740 001

| Description | Y/Reference | Customs Tariff | Pcs | Quantity | Unit Price | Disc | Net Amount | Vat |
|-------------|-------------|----------------|-----|----------|------------|------|------------|-----|
|-------------|-------------|----------------|-----|----------|------------|------|------------|-----|

Guia de Remessa E no. 25 de 15.11.2022

Packing List nº 204 de 15.11.2022

Encomenda Export E nº 20 de 02.11.2022

| | | | | |
|---|-------|------------|--------|-----------|
| Fio Rafia Agricola tutoragem preto Bobine 1Kg | 17388 | 17 388,000 | 2,0800 | 36 167,04 |
| Ficelle Plana Negra 1 KG | | | | |
| Encomenda Export E nº 20 de 02.11.2022 | | | | |

| | | | | |
|---|------|-----------|--------|----------|
| Fio Rafia Agricola tutoragem preto Bobine 1Kg | 3780 | 3 780,000 | 2,0800 | 7 862,40 |
| Ficelle Plana Negra 1 KG | | | | |
| Transportes ctn 1*40 hc (ARGEL) | 1 | 1,000 | 2 | 2 560,00 |
| Transportes Diversos | | | | |

REFERENCIA : PROFORMA Nº 220202

THE ORIGIN OF GOODS : PORTUGAL

COUNTRY OF PROVENANCE : PORTUGAL

CONTENTOR GETU5934390

Isento Artigo 14.º do CIVA (ou similar)

Software PHC - R8Vw-Processado por programa certificado nº 0006/AT (20221024.8042)

Página 1 de 2
 46 589,4400

| Tax | VAT On | VAT Amount |
|-----|--------|------------|
| | | |
| | | |

| |
|------------------|
| Goods |
| Discounts |
| Prompt Pay.% |
| Vat |
| TOTAL EUR |

Delivery Place: Note SELO NR. T496968

Gross Weight (Kgs): 21908,9 Volumes: 233

Net Weight (Kgs): 21167,0 Cubic Meters (m3):

28

Invoice E N 27
Doc. Dated 2022-11-15

GUERNER & IRMÃOS, S. A.

Guerner & Irmãos, SA
Rua Pereira Guerner, 1649
4415-084 Perosinho
NIF: 500131473
Cap. Social: 2 500 000,00 €



To:

SARL DEVAGRI
Cite du Lycée J

01 Rouiba - Algerie

Client N° 8062

Your VAT Code DZ 099916000795752

| | |
|---|---------------------------------|
| Request | Our Reference |
| Terms of Payment Remise documentaire 45 jour | |
| Terms of Delivery CFR ARGEL | Delivery Date 2022-11-15 |
| Pay. Due Date 30.12.2022 | |
| Doc: Fatura | 8 FT 2022B8/27 |

Swift/Bic BESCPTPL - IBAN PT50 0007 0425 0001 7210 004
Swift/Bic BBPIPTPL - IBAN PT50 0010 0000 1881 7740 001

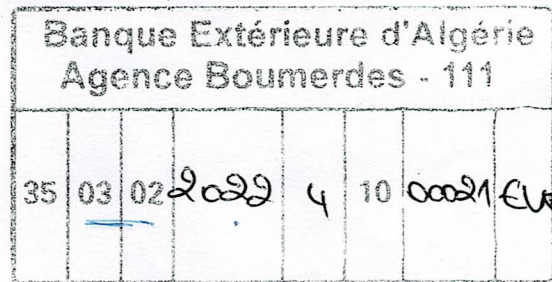
| Description | Y/Reference | Customs Tariff | Pcs | Quantity | Unit Price | Disc | Net Amount | Vat |
|-------------|-------------|----------------|-----|----------|------------|------|------------|-----|
|-------------|-------------|----------------|-----|----------|------------|------|------------|-----|

46 589,4400

SELO :

T496968

Guerner & Irmãos, S. A.
AGRO TÊXTIL
R. PEREIRA GUERNER 1649 4415-084 PEROSINHO
TELEFONES 227 860 710/11/12/13/14 FAX 227 849 039



Isento Artigo 14.º do CIVA (ou similar)

Software PHC - R8Vw-Processado por programa certificado nº 0006/AT (20221024.8042)

Página 2 de 2

| Tax | VAT On | VAT Amount |
|--------|-------------|------------|
| 0,00% | 46 589,4400 | |
| 23,00% | | |
| 6,00% | | |

| | |
|------------------|--------------------|
| Goods | 46 589,4400 |
| Discounts | |
| Prompt Pay.% | |
| Vat | |
| TOTAL EUR | 46 589,4400 |

Delivery Place: Note
Gross Weight (Kgs): 21908,9 **Volumes:** 233
Net Weight (Kgs): 21168,0 **Cubic Meters (m3):**

SELO NR. T496968

Guerner & Irmãos, S. A.
AGRO TÊXTIL
R. PEREIRA GUERNER 1649 4415-084 PEROSINHO
TELEFONES 227 860 710/11/12/13/14 FAX 227 849 039

29



ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUGUESA – CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA
 ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUGUESA – CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY
 ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUGUESA – CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Recognised as Chamber of Commerce and Industry by the Portuguese law – Reconnue comme Chambre de Commerce et d'Industrie par la loi portugaise - Portaria n.º 57/96 de 22 Fevereiro

| | | | |
|--|--|--|-----------------|
| 1. Expedidor / Shipper / Expéditeur | | N.º 3746 ----- | ORIGINAL |
| GUERNER FERMAOS, S.A.----- RUA PEREIRA GUERNER 1649----- 4415-084 VILA NOVA DE GAIA----- PORTUGAL----- | | COMUNIDADE EUROPEIA EUROPEAN COMMUNITY COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE | |
| 2. Destinatário / Consignee / Destinataire | | | |
| CARL DEVAGRI----- CITE DU LYCEE J----- 01 ROUBA----- ARGELIA----- | | CERTIFICADO DE ORIGEM CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE | |
| 3. País de origem / Country of origin / Pays d'origine | | UE----- | |
| 4. Informações relativas ao transporte (indicação facultativa) <i>Transport details (optional)</i> <i>Information relatives au transport (mention facultative)</i> | | 5. Observações / Remarks / Remarques | |
| VIA MARITIMA----- | | ----- | |
| 6. Número de ordem; marcas; números; quantidade e natureza dos volumes; designação das mercadorias <i>Item number, marks, number and kind of packages, description of goods</i> <i>N.º d'ordre, marques, numéros, nombre et nature des colis, désignation des marchandises</i> | | 7. Quantidade / Quantity / Quantité | |
| 233 VOLUMES----- HS CODE: 56079090----- CONTENTOR: GETU5934390----- CFR ARGEL----- FICELLE PLANA NEGRA 1 KG----- | | 21 908,90 kgs----- | |
| 8. A AUTORIDADE ABAIXO-ASSINADA CERTIFICA QUE AS MERCADORIAS ACIMA DESCRITAS SÃO ORIGINÁRIAS DO PAÍS INDICADO NA CASA N.º3 <i>THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ARE ORIGINATED IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX N.º3</i> <i>L'AUTORITÉ SOUSSIGNÉ CERTIFIE QUE LES MARCHANDISES DESIGNÉES DESSUS SONT ORIGINAIRES DU PAYS FIGURANT DANS LA CASE N.º3</i> | | | |
| Lisboa, 28 de Novembro de 2022 Lugar e data <i>Place and date of issue</i> <i>Lieu et date de délivrance</i> | |  ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUGUESA CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA Praça das Indústrias, 1300-307 Lisboa Contribuinte: 500 032 335 | |
| | | Denominação, assinatura e carimbo da autoridade competente <i>Name, signature and stamp of the competent authority</i> <i>Désignation, signature et cachet d'autorité compétent</i> | |

AVIS DE DEBIT

30

N° compte : 1112200117-02

Le: 28 Decembre 2022

Service :

S.A.R.L. [REDACTED]
CITE DU LYCEE ABDELMOUMENE
LOCAL 01
16907 ROUIBA
ALGERIE

Agence : BOUMERDES 2
Valeur : 27/12/2022
Type : REM IMP ACCEPTATION <=59
Dossier : IRD22000176

DINAR ALGERIEN
COMPTES COURANTS ORDINAIRES

| Motif | Frais | Montant |
|---|-----------------------|----------|
| REGLEMENTS IMPORT GUERNER & IRMAOS SA REF. Marchandises C.F.R. | | 6.795,59 |
| | FRAIS SWIFT REMDOC | 3,00 |
| | Recuperation Cions de | 6,75 |
| | Taxes | 1,81 |
| MONTANT : 46.589,44 EUR | | |
| AU COURS DE 145,8613000 | | |

SPA au capital de 230 000 000 000 DA - Siège social : 11, Boulevard Colonel Amirouche, Alger - RC Alger 00 11452B-2000

Total à votre débit DVD : 6.807,2

37

Bill of Lading

Multimodal Transport
or Port-to-Port Shipment

GUERNER E IRMAOS SA
R.PEREIRA GUERNER 1649
4415-084 VILA NOVA DE GAIA

BL n°

ROMLEIALG002

ORIGINAL

Consignee ("Not negotiable unless consigned to order")

SARL DEVAGRI
CITE DU LYCEE J
01 ROUIBA
0

Notify Party

SAME AS CNEE

Place of Receipt*

LEIXOES

Pre-carriage by*

Port of Loading

LEIXOES

Vessel name Voyage

VENTO DI TRAMONTANA 22826

Port of Discharge

ARGEL

Place of Delivery *

ARGEL



CARRIER: "ROMOCEAN"

ROMOCEAN, S.L.
C/ JOSE AGUIRRE, 40
46011 VALENCIA (SPAIN)

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

| Cont./Seal Nos. | Marks & Nos. | No. Of Pkgs | Description of Pkgs. and Goods | Gross Weight | Measurement |
|-----------------|--------------|-------------|--------------------------------|---------------------|-------------|
| GETU5934390 / 0 | | 1 x 40'HC | 233 PACKAGE | 21 908,90 Kg | |
| NO MARKS | | | NETTING | | |
| | | | FREIGHT PREPAID | TOTAL: 21 908,90 Kg | |

| | | | | |
|-----------------|---------------------------|----------------|--------------------|--------------------|
| Tariff Item No. | Total No. Of Pkgs. 233 | Declared value | No. Orig. B/L 3 | Freight payable at |
|-----------------|---------------------------|----------------|--------------------|--------------------|

RECEIVED for shipment as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated. The goods to be delivered at above mentioned Port of Discharge or Place of Delivery, whichever applies. SUBJECT TO Terms and Conditions contained on reverse side hereof, to which Merchant agrees by accepting this Bill of Lading. IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated on this side next to this clause have been signed, one of which being accomplished, the others to stand void, unless compulsorily applicable law provides otherwise. * Applicable only when used for MULTIMODAL TRANSPORT

Place and date of issue

LEIXOES 18/11/2022

Signed



as agents only

ROMEU PORTUGAL

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES DOUANES
CENTRE NATIONAL DES TRANSMISSIONS
& DU SYSTEME D'INFORMATION DOUANE
(C.N.T.S.I.D)

010

32

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

----- NATURE DE L'OPERATION -----

Code Bureau..... : ALGER PORT
Regime Douanier..... : 1025 MC ACCORD ASSOC Date/heure : 2022-12-20 15:25
Annee/No.Declaration... : 2022-68395 Nbre.art..... : 0002

----- IMPORTATEUR/EXPORTATEUR -----

Importateur/Exportateur Reel... : SARL [REDACTED]
CITE DU LYCEE ABDELMOUMEN J 01 16000
No.Indentifiant fiscal.... : 099916000795752 00000

----- CADRE IMPORTATION/EXPORTATION -----

Domiciliation Bancaire : 350/302/2022/4/10/00021/EUR Incoterm : FOB
M./Financement : CASH Type d'Operation : REVENTE EN ETAT

----- PARTIE FINANCIERE -----

| Rubrique | Monnaie | Montant | Taux de change |
|-------------------|---------|--------------|----------------|
| PTFN..... | EUR | 44 029,44 | 145,99820 |
| Assurance..... | | | |
| Fret..... | EUR | 2 560,00 | |
| Autres frais..... | | | |
| Valeur en DA..... | DZD | 6 801 974,20 | |

----- FOURNISSEUR/DECLARANT -----

Fournisseur/Destinataire Reel : GUERNER IRMAOS PORTUGAL
Declarant..... : LOUICHAOUI LAHCENECITE DES ANNASSERS 2 BT 2
No.Agrement..... : 2004/4225

----- PROVENANCE/DESTINATION -----

Pays Achat/Vente Pays Prov /Destination
573 PORTUGAL 573 PORTUGAL

----- PARTIE MANIFESTE -----

| No.Manifeste | Date | Nbre.colis | Transport | Poids Brut | Type ded. |
|--------------|------------|------------|-----------|------------|-----------|
| 2022/2282 77 | 27/11/2022 | 233 | SAUMATY | 21908,90 | GLOBAL |

----- APUREMENT DOMICILIATION -----

Editer Le:2023-10-11 13:16:49.398 Par.....

Liste des tableaux et schémas

Liste des tableaux

| N° de tableau | Titre de tableau |
|----------------------|---|
| Tableau N°1 | Avantages et inconvénients du crédoc |
| Tableau N°2 | Avantages et inconvénients du remdoc |
| Tableau N°3 | L'attribution d'un numéro de domiciliation |
| Tableau N°4 | La constitution de la commission de domiciliation |
| Tableau N°5 | La constitution de la commission de d'ouverture du crédoc |
| Tableau N°6 | La constitution de la commission de reglement du crédoc |
| Tableau N°7 | La constitution des deux commissions |
| Tableau N°8 | L'attribution d'un numéro de domiciliation |
| Tableau N°9 | La constitution de la commission de domiciliation |
| Tableau N°10 | La constitution de la commission de reglement du remdoc |
| Tableau N°11 | Tableau comparative entre le credoc et le remdoc |
| Tableau N°12 | Tableau comparative des commissions des deux moyens de paiement |
| Tableau N°13 | Comptabilisation des commissions |

Liste des schémas

| N° Schéma | Titre des schémas |
|--------------------|--|
| Schéma N°01 | Mécanisme de contre remboursement |
| Schéma N°02 | Déroulement d'une opération du CI par credoc |
| Schéma N°03 | Déroulement d'une opération du CI par remise |
| Shéma N°04 | L'organigramme de la BEA |

Table des matières

Table de matière

- Remercîment
- Dédicace
- Liste des abréviations
- Sommaire

Introduction générale01

Chapitre I : Aspects théoriques du commerce extérieur

Introduction.....03

Section I : Généralité sur le commerce extérieure et son évolution03

1. Définition de commerce extérieur03

1.1. L'importation03

1.2. L'exportation03

1.3. Le solde commercial03

1.4. la balance des paiements.04

1.5.présentation de la chambre de commerce international04

1.5.1. Les services de la chambre de commerce international04

2-Historique de commerce extérieur04

2.1. Naissance de commerce extérieur05

2.2. Développement des échanges internationaux05

3. Évolution de commerce extérieur en Algérie05

4. Les éléments fondamentaux des opérations de commerce extérieur05

4. 1. Contrat commercial05

4.1.1. Définition du contrat commercial.....06

4.1.3. L'offre commerciale.....06

4.1.4. Les clauses du contrat de vente international.....07

5. Les incoterm08

5.1. Définition des incoterm09

5.2 la classification des incoterm.....09

5.3. Le rôle des Incoterms.....10

5.4. Les limites des Incoterms.....10

Section 2 : les risques liés au commerce international et les garanties bancaires10

1. Les risques liés au financement du commerce extérieur10

1.1. Risque de non-paiement.....11

1.2. Risque de change11

1.2.1. Définition de risque de change11

1.2.2. Naissance de risque de change.....11

1.2.3. Risque de changer l'exportation11

1.2.4. Risque de change à l'importation.....11

1.3. Les risques liés au financement du commerce international par les techniques documentaires de règlement12

1.3.1. Les risques liés à la remise documentaire12

1.3.2. Les risques liés au crédit documentaire.....12

2. Les garanties bancaires13

2.1.1. La différence entre la garantie et la caution13

2.1.2. Définition de caution.....13

2.1.3. Définition de garantie13

| | |
|---|----|
| 2.2. Les garanties en faveur de l'importateur | 14 |
| 2.2.1. La garantie de soumission(BID BOND) | 14 |
| 2.2.2. La garantie de bonne exécution (Performance Bond) | 14 |
| 2.2.3. La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) | 14 |
| 2.2.4. Les garanties retenues de garantie | 14 |
| 2.3. les garanties en faveur de l'exportateur | 15 |
| 2.3.1. Lettre de crédit STAND-BAY | 15 |
| 2.3.2. crédit documentaire..... | 15 |
| 2.4. les autres garanties | 15 |
| 2.4.1. Les garanties direct..... | 15 |
| 2.4.2. Les garanties indirectes | 15 |
| 2.4.3. l'assurance crédit..... | 15 |
| Section III: la domiciliation bancaire | 16 |
| 1.1. Définition de la domiciliation bancaire..... | 16 |
| 1.2. Les conditions préalables à la domiciliation..... | 16 |
| 1.3. Procédure de la domiciliation | 17 |
| 1.3.1. Procédure de domiciliation des importations..... | 17 |
| 1.3.2. Procédure de domiciliation des exportations | 17 |
| 1.4. L'ouverture d'un dossier de domiciliation | 17 |
| 1.4.1 l'ouverture de dossier pour l'importation..... | 17 |
| 1.4.2. Attribution d'un numéro de domiciliation | 17 |
| 1.4.3. Ouverture de dossier pour l'exportation | 17 |
| 1.4.4. Apurement dossier de domiciliation | 18 |
| 2. Obligation de suivre le dossier de domiciliation..... | 18 |
| 3. Obligation d'archiver le dossier de domiciliation | 18 |
| 4. Les dispensés de la domiciliation bancaire | 19 |
| Conclusion | 19 |
| Chapitre II : les techniques et les instruments de paiement à l'international | |
| Introduction | 19 |
| Section I: les techniques de paiement non documentaire de règlement..... | 20 |
| 1.1. L'encaissement simple | 20 |
| 1.1.1. Définition..... | 20 |
| 1.1.2. Les intervenants de l'encaissement simple | 20 |
| 1.2 le paiement contre remboursement..... | 21 |
| 1.2.1. Définition..... | 21 |
| 1.2.2. Mécanisme de contre remboursement | 21 |
| 1.2.3. Les avantages et les inconvénients du contrat remboursement..... | 21 |
| 1.3. Le compte à l'étranger..... | 22 |
| Section 2: le crédit documentaire | 22 |
| 2.1 définition de crédit documentaire..... | 23 |
| 2.2. Les types de crédit documentaire..... | 23 |
| 2.3. Les différentes formes de réalisation du crédit documentaire | 23 |
| 2.4. Les crédit documentaire spécifique | 25 |
| 2.5. Les documents exigés pour le Crédoc | 24 |
| 2.6. Les intervenants dans les opérations réalisées à l'aide d'un CREDOC | 26 |
| 2.7 .Les étapes d'une opération de commerce international par la technique de crédit documenta..... | 27 |
| 2.8. Avantages et inconvénients du crédit documentaire | 29 |

| | |
|---|----|
| Section 3: La remise documentaire | 30 |
| 3.1. définition de la remise documentaire | 29 |
| 3.2. Les types de remise documentaire | 29 |
| 3.3. Les documents exigés pour la remise documentaire | 30 |
| 3.4. Les intervenants dans les opérations réalisés à l'aide de la remise | 33 |
| 3.5. Les étapes d'une opération de commerce international par la technique de remise documentaire | 33 |
| 3.6 Les avantages et inconvénients de la remise documentaire | 33 |
| Conclusion | 33 |

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

| | |
|--|----|
| Introduction..... | 35 |
| Section I : La présentation d'organisme d'accueil..... | 35 |
| 1.La présentation générale de la BEA..... | 35 |
| 1.1 L'histoire de la BEA..... | 35 |
| 1.1.1. Création de la BEA..... | 35 |
| 1.1.2. Capitale de la BEA | 35 |
| 1.2. Les objectifs et les missions de la BEA | 36 |
| 1.2.1. Les objectifs de la BEA..... | 36 |
| 1.2.2. Les missions de la BEA | 36 |
| 1.2.3. L'organisation de la BEA..... | 36 |
| 2. Présentation de l'agence de Boumerdes | 39 |
| 2.2. Les missions de l'agence..... | 39 |
| Section II : Présentation de cadre méthodologie | 39 |
| 1 . Les approches de recherche..... | 39 |
| 1.1 . méthode qualitative | 39 |
| 1.2 Méthode quantitative..... | 39 |
| 1.3 Méthode mixte..... | 40 |
| 2. Le choix de l'approche | 40 |
| 3. La stratégie de recherche..... | 40 |
| 4. Justification de choix de l'entreprise..... | 40 |
| 5. Collecte des données | 40 |
| 5.1. Outils de collecte des données | 40 |
| 5.2. Consultation de guide d'entretien..... | 40 |
| 5.3. L'analyse des données..... | 41 |
| 5.4. L'analyse des résultats | 41 |
| Section 3: le déroulement et la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire . | 43 |
| 1.1. Présentation du cas | 43 |
| 1.2. L'ouverture de dossier de domiciliation | 45 |
| 1.3. L'attribution d'un numéro de domiciliation | 45 |
| 1.4. Établissements d'une fiche de contrôle | 44 |
| 1.5. la constitution de la commission de domiciliation | 45 |
| 1.6. L'ouverture de credoc | 45 |
| 1.7. Réalisation du crédit documentaire | 45 |
| 1.8. La constitution de la commission d'ouverture du credoc | 46 |
| 1.9. La contribution de la commission de règlement du credoc | 47 |
| 1.10. Apurement du dossier de domiciliation | 47 |
| 2. Déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire | 47 |

| | |
|---|----|
| 2.1. Présentation du cas d'une remise documentaire..... | 49 |
| 2.2. L'ouverture de dossier domiciliation | 48 |
| 2.3. La constitution de la Commission de domiciliation | 48 |
| 2.4. Expédition de la marchandise et l'envoi des documents | 48 |
| 2.5. Les commissions liées à la remise documentaire..... | 49 |
| 2.6. Le règlement..... | 49 |
| 2.7. Les commissions de règlement | 49 |
| 2.8. La purement du dossier..... | 49 |
| 2.9. Vérification du montant | 50 |
| 3. Étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire | 50 |
| 3.1. Comparaison du déroulement du crédit documentaire et la remise documentaire..... | 50 |
| 3.2. Comparaison entre les commissions..... | 52 |
| Conclusion | 52 |
| Conclusion générale | 54 |

Liste des figures

Bibliographie

Liste d'abréviation

Annexes

Résumé :

Le commerce international désigne l'ensemble des transactions commerciales entre les différentes zones économiques; ces transactions à l'international se développent jour après jour, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés au financement des opérations du C.I (importations /exportations).

Le besoin de la couverture de ces risques a donné lieu à la création des techniques de paiement concernant le financement du C.I , parmi ces techniques on trouve l'encaissement simple le credoc et la remdoc.

L'objet de notre étude est de comprendre en profondeur quels sont les différences qui existent entre le Crédoc et la remdoc ; et pour cela nous avons premièrement traité les aspects relatifs au C.E , et puis en mettant l'accent sur les deux techniques de paiement ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les contractant lors de l'opération commerciale à l'international. L'objectif est de vérifier leur efficacité en matière de sécurité, coût et évaluer leurs avantages et inconvénients et analyser les résultats comparatifs entre les deux techniques.

Enfin, le Credoc est considéré comme la technique la plus sécurisée ; il assure le paiement pour le vendeur tandis que la remdoc est plus souple et moins coûteuse.

Les mots clés: commerce international, commerce extérieur, crédit documentaire, remise documentaire.

Summary :

International trade refers to all commercial transactions between different economic zones; these international transactions are developing day by day, and this development is accompanied by an increase in the risks linked to the financing of I.C. operations (imports/exports).

The need to cover these risks has led to the creation of payment techniques for I.C. financing, including simple collection, credoc and remdoc.

The aim of our study is to gain an in-depth understanding of the differences between credoc and remdoc; to do this, we have first dealt with aspects relating to C.E., and then focused on the two payment techniques and the main risks faced by contractors during international trade transactions. The aim is to verify their effectiveness in terms of security and cost, assess their advantages and disadvantages, and analyze the comparative results between the two techniques.

Finally, Credoc is considered the most secure technique; it guarantees payment for the seller, while remdoc is more flexible and less costly.

Key words: international trade, foreign trade, documentary credit, documentary remittance.