

**UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION**



Mémoire de fin d'étude

En vue de l'obtention du diplôme de master en Science de Gestion

Spécialité : finance et commerce international

Thème

Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation au niveau de la Banque National d'Algérie, (BNA 583)

Réalisé par :
FETOUH Salima
CHIBAH Nadia

Dirigé par :
M^r ABIDI Mohamed,
M.C.B.FSECG, UMMTO

Devant le jury composé de :

- Présidente M^r OUALIKEN Selim
 - Examinatrice : M^r ACHIR Mohamed
 - Rapporteur : M^r ABIDI Mohamed
- Maitre de conférences Classe A, FSECG.UMMTO.
Maitre-Assistant Classe A, FSECG.UMMTO.
Maitre de conférences Classe B, FSECG. UMMTO.



Promotion 2017/2018



Le commerce extérieur est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. C'est ainsi que Les échanges internationaux se sont développer et ont pris de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Pour parier à ces risques et établir une sécurité des transactions, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Ainsi, Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement (la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué), les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires

L'exportateur, s'il est désireux d'obtenir de nouveaux marchés à l'étranger, a pour souci majeur de se faire payer de ses clients. Les exportateurs recherchent le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier. Il faut insister sur la nécessité de concilier les intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

En raison de certains impératifs commerciaux (conquête d'un nouveau marché, accroissement de sa part de marché sur un pays, distribution sélective), l'exportateur ne dispose pas souvent d'une position de force suffisante, susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiement.

Un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et commerciales graves pour l'entreprise exportatrice.

Ainsi, une trop grande frilosité financière risque de faire perdre des marchés, tandis qu'une attitude laxiste pourra provoquer une perte financière en cas de défaillance du débiteur. Face à une concurrence commerciale accrue, l'exportateur se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

Pour répondre aux exigences des deux opérateurs, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

Parmi ces techniques, nous distinguons l'encaissement simple de l'encaissement documentaire. Dans le premier cas, le paiement par l'acheteur se fait contre marchandise à l'expédition ou après l'expédition. Dans le second cas, le paiement à vue ou à échéance se fait contre des documents préalablement définis qui transitent par les banquiers. Ces derniers peuvent donner un engagement irrévocable de paiement comme dans le crédit documentaire.

A partir de ce qu'a été dit, il serait intéressant de poser La question pivot pour laquelle nous essayerons de porter un éclairage sur les contraintes nombreuses et parfois complexes qui entourent la concrétisation des transactions du commerce extérieur, en apparence très simple. Certes il existe plusieurs techniques et modalités de paiements et de financements qui pourraient s'offrir aux opérateurs, mais, comment apprécier les mieux adaptées et les plus avantageuses pour une activité d'importation ou d'exportation ?

A partir de cette question centrale d'autres sous questions peuvent être posées :

- Quels sont les documents du commerce extérieur ?
- Quelles sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques algériennes ?
- Comment la BNA procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire ?
- Quelles sont les procédures à suivre pour réaliser une opération d'importation par la remise documentaire ?

Pour guider notre travail, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- **Hypothèse 1** : Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.
- **Hypothèse 2** : Le crédit documentaire est plus couteux que la remise documentaire ?

- **Hypothèse 3** : La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.

Afin de répondre à notre principale question, et vérifié aussi nos hypothèses, nous avons consulté des différentes sources d'informations (ouvrages, journaux, internet, mémoires, revues, ...) et nous avons effectué un stage pratique au niveau de la banque national d'Algérie (BNA) agence 583 dont l'objectif principal est de comparer entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

Pour mener à bien notre travail, nous avons structuré notre travail en quatre chapitres comme suit :

- Dans le premier chapitre : nous aborderons les fondements théoriques et techniques du commerce international ;
- Dans le deuxième chapitre : nous présenterons la technique du crédit documentaire ;
- Dans le troisième chapitre : sera consacré à mettre en évidence la technique de la remise documentaire ;
- Enfin, dans le quatrième chapitre : qui constitue le cas pratique, nous allons comparer deux cas pratique, l'un concerne la réalisation d'une importation par un crédit documentaire, et l'autre porte sur la réalisation d'une remise documentaire à l'importation, au niveau de l'agence BNA 583.

Introduction

Le commerce international revêt une importance stratégique dans le fonctionnement de l'économie mondiale et porte sur un volume de transactions de plus en plus élevé. L'accroissement de ces échanges est directement lié à l'intervention des banques dans les contrats commerciaux, en mettant à la disposition des opérateurs, des techniques et des instruments de paiement des transactions afin d'assurer leur bon déroulement.

Dans ce sens un ensemble d'instruments de paiement peut être utilisé pour que les opérations se passent dans de bonnes conditions, Le choix de ces instruments dépend des partenaires qui effectuent l'opération d'échange.

Actuellement, les transactions internationales sont financées par un ensemble de technique permettant une garantie et une sécurité aux opérateurs qui sont géographiquement éloignés. Elles sont régies par un ensemble de règles édictées par la chambre de commerce international « *CCI* », et cela afin d'uniformiser les pratiques commerciales entre pays.

Les techniques de financement du commerce international sont en étroite relation avec les termes de vente internationale, connus sous le nom « *Incoterms* » ; qui permet la répartition des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises doit être précisé, car elle représente souvent une source de conflit.

Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à l'exécution conforme de ces obligations par l'exploitation des documents commerciaux requis. Enfin, pour le cas de l'Algérie, qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation, les contractants doivent maîtriser les notions de domiciliation qui constitue l'élément fondamental préalable à toute opération commerciale internationale (sauf exception limitées par la réglementation algérienne).

Compte tenu de ce qui précède, le premier chapitre sera présenté en trois sections : la première consiste à définir le commerce international, son origine et son évolution ainsi que les contrats du commerce international et les incoterms, la seconde section est consacrée aux moyens de paiement et les documents du commerce international et enfin la dernière section abordera la domiciliation bancaire.

Section 1 : Le cadre général du commerce extérieur et son évolution

1-1-Définition du commerce extérieur ¹

Dans la littérature économique beaucoup d'auteurs utilisent les expressions commerce extérieur et commerce international comme étant synonymes. Le commerce extérieur, c'est celui qui comprend l'ensemble des échanges entre habitants des pays différents. Il est divisé en commerce d'importation, d'exportation et de transit.

- **Le commerce d'importation**, c'est celui qui consiste à acheter de l'étranger le produit destiné à la consommation locale.
- **Le commerce d'exportation** est celui qui consiste à vendre à l'étranger le bien produit dans les frontières d'un pays. Et le commerce de transit est la faculté accordée à un produit originaire d'un pays A et destiné à la consommation d'un pays C de traverser le pays B sans acquitter le droit de douanier.

En définitive, le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs. Et le commerce international peut donc être définie comme l'ensemble de transactions commerciales entre les différentes nations du monde.² Il s'agit ici d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs.

1-2- Historique et évolution de commerce extérieur

1-2-1- Naissance du commerce extérieur

« Le commerce international s'est développé à partir du XVIe siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau Monde et de l'organisation de nouvelles méthodes de production. En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'État dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et de métaux précieux. Le commerce international commence à prendre sa forme actuelle à partir du XVIIe siècle avec l'émergence des États-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des États. » ³

¹ **A.J.YEATS** : A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial international finances et développement, décembre 1990, vol 33, n° 4 BIRD, p. 36.

² **MINON** : cours de pratique de commerce international, 2° Graduat, ISPL, 1993-1994

³ **DigiSchool** : <https://www.doc-etudiant.fr/Commerce/Commerce-international/Cours-Commerce-international-129971.html> PDF consulté le 17/05/2018 à 14 :16 h

1-2-2- Développement des échanges extérieurs

Le commerce mondial a connu un essor sans précédent depuis la seconde guerre mondiale (2 x supérieur à celui de la production). Cela a entraîné une ouverture plus grande des économies. L'ampleur des échanges rend les pays dépendant du reste du monde et leur créer des contraintes quant à leur politique économique amenées. Tous les pays ne participent pas de manière équitable au commerce mondial qui profite aux pays riches.

Entre 1948 et 2005 les exportations mondiales ont connu une forte croissance (elles ont été multipliées par 175). Pendant les 30 glorieuses le commerce mondial augmente à un rythme annuel de 10%. Les 2 chocs pétroliers 1973 et 1979 ont ralenti la croissance économique qui a provoqué un ralentissement des échanges aux internationaux. Depuis les années 1980, les exportations mondiales ont repris leur croissance. La forte progression des échanges s'explique par 5 raisons principales :

- Les progrès dans le domaine des transports ;
- L'apparition et le développement des TIC ;
- Développement des firmes multinationales ;
- Recherche de débouchés ;
- Baisse des barrières douanières de 1948 à 2005, la répartition géographique du commerce international montre une domination des pays industrialisés.

On note le déclin de l'Amérique du nord, la forte croissance de l'Europe occidentale et de l'Asie. Entre 2003 et 2005, l'Asie, le Moyen-Orient et les pays d'Europe centrale et orientale ainsi que l'Amérique du sud se sont montrés particulièrement dynamique : croissance de leurs exportations l'Amérique du nord et l'Europe ont connu un ralentissement de leurs exportations.¹

1-2-3- L'évolution du 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 n'ont guère favorisé cette volonté. Ainsi, la stratégie commerciale de l'Algérie était axée sur « *le détournement de l'ancien colonisateur français vers la recherche d'autres partenaires* ».

L'Algérie n'a pas cherché à diversifier dans le but unique de diversifier ; les paroles du ministre du commerce de l'époque « L'Algérie doit acheter aux pays qui importent ses produits et pour les montants convenables », expliquent clairement que l'Algérie cherchait avant tout

⁴ Rainelli Michel, Le commerce international. La Découverte, « *Repères* », 2009, 128 pages. ISBN : 9782707158406. URL : <https://www.cairn.info/le-commerce-international--9782707158406.htm>.

des partenaires lui garantissant le plus de profils.

La période allant de 1980 à 2005 est une phase riche en événement ; la scène économique nationale est marquée par diverses situations qui, de par leur intensité, ont obligé les autorités Algériennes à revoir leur politique économique en général et celle du commerce extérieur en particulier.

La situation de cessation du paiement qui a caractérisé le début de la décennie 1990 est à la base du recours au FMI qui, en contre partie de son aide précieuse, incite les autorités Algériennes à accepter certaines conditionnalités, entre autres, la libéralisation du commerce extérieur considérée jusque –là comme le plus grand pas dans la démarche de libéralisation. Ce petit pas vers la nouvelle donne économique mondiale libérale est, en effet, un des éléments qui ont favorisé les négociations avec l'organisation mondiale du commerce (OMC) ainsi que la signature d'un accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne.

1-2-4- La législation du commerce extérieur de l'Algérie ¹

D'après la loi 78/02 du 11 février 1978, le monopole sur le commerce extérieur est donné à l'état. Et à partir de là, toute opération d'importation est faite conformément au plan global d'importation qui préconise des prévisions établie par le ministère du commerce et sur la base du quelle il délivre des autorisations globales d'importation (AGI) aux seules entreprises autorisées à le faire, et toute opération d'exportation exige une licence octroyée par l'état aux opérateurs pour exporter leurs marchandises.

Cependant, le texte ² législatif et réglementaire du commerce extérieur que les réformes³ économiques initiées à partir de l'année 1988 reposent sur le principe de la libéralisation du commerce extérieur. Cette libéralisation s'est manifestée par la transformation du monopole de l'état sur le commerce extérieur en monopole d'entreprises.

En effet, la loi 88-01 du 12 janvier 1988 confère une autonomie de gestion aux entreprises avec la nécessité d'adaptation des processus en matières de décision et de financement des activités d'investissement et d'exploitation à l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur.

⁵ CHERIGUI.C «Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes »Mémoire de Magister en Droit Bancaire et Financier, université d'Oran promotion 2013-2014

² Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.

³ Rappelant que ces réformes sont basées sur les principes suivants : la reformulation des relations état/entreprises, l'autonomie des entreprises publiques, la libéralisation du commerces extérieur et du régime de change, la libéralisation des prix, la libéralisation du système fiscal, la réactivation du rôle des banques, et enfin l'ouverture du marché des capitaux.

Le but affiché était de clarifier le cadre juridique du monopole de l'état en précisant les rôles et obligations de tous les intervenants à l'occasion de son exercice.

Ainsi, la réforme du mode de fonctionnement du commerce extérieur contient :

Néanmoins, le texte législatif conserve les procédures liées à l'autorisation préalable à toute opération d'endettement extérieur par le biais d'un mécanisme d'assistance et d'information régulière mis par la banque centrale en matière des pratiques et des conditions offertes sur le marché financier, ainsi l'obligation pour les entreprises publiques de transmettre les plans de décaissement en devise à l'autorité concernée.

En outre, l'arrêté du 01 juillet 1989 a fixé la liste de marchandises exclues de l'importation. Les AGI sont transformés progressivement vers les banques. Et par décret 91- 37 du 18 février 1991, l'importation des produits destinés à la revente est ouverte aux privés.

Néanmoins, le texte législatif conserve les procédures liées à l'autorisation préalable à toute opération d'endettement extérieur par le biais d'un mécanisme d'assistance et d'information régulière mis par la banque centrale en matière des pratiques et des conditions offertes sur le marché financier, ainsi l'obligation pour les entreprises publiques de transmettre les plans de décaissement en devise à l'autorité concernée.

En outre, l'arrêté du 01 juillet 1989 a fixé la liste de marchandises exclues de l'importation. Les AGI sont transformés progressivement vers les banques. Et par décret 91- 37 du 18 février 1991, l'importation des produits destinés à la revente est ouverte aux privés.

- **La réglementation du budget – devise**

Puisque les échanges extérieurs impliquent la régularisation des paiements en devise pour les entreprises publiques, il fallait mettre en œuvre des travaux de planification qui déterminent la combinaison entre le volume des échanges extérieurs et les niveaux d'activités retenus. Effectivement, le texte législatif a mis un dispositif au profit des entreprises. Il s'agit d'un instrument d'arbitrage appelé budget devises¹, par lequel l'entreprise ajuste de façon autonome ses transactions avec les marchés externes. Le budget- devises se distingue des AGI, et qui couvre les flux en devises dans toutes les origines et destinations. Il est également un système qui permet à l'entreprise publique économique de programmer pluri annuellement ses ressources et ses emplois en devise pour toute opération d'importation, d'exportation, et d'endettement extérieur.

¹ Inclue les prévisions en recettes(recettes d'exportations de biens et service, la mobilisation des crédits extérieurs de différents termes à l'occasion de l'activité de l'entreprise, les produits du travail, les recettes diverses),et en dépenses(le remboursement des crédits extérieurs à l'occasion de l'activité de l'entreprise, l'importation de biens et services pour l'investissement ou la revente en l'état, l'importation de service d'assistance technique, la réalisation d'ouvrage et de grands travaux, les dépenses diverses).

Le volume de ce budget est déterminé dans un cadre de négociation entreprise/ état, et son affectation est dépendante des plans adaptés par les entreprises, et exonérés de tout contrôle préalable¹, mais son exécution est contrôlée à posteriori selon les plans d'entreprises respectifs dans le cadre législatif et réglementaire²

- **La suppression du caractère obligataire du recours aux monopoles**

Dans le cadre de reformulation du caractère monopolistique de l'Etat sur le commerce extérieur, deux nouveaux dispositifs ont été créés :

La modification de l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur : A partir de l'année 1988, la délégation du pouvoir monopolistique de l'état sur le commerce extérieur adopte un nouveau cadre juridique tracé par l'accordement de la technique de concession de service aux entreprises publiques en vue d'obtention d'une efficacité économique dans l'exécution des opérations du commerce extérieur.

Le monopole de l'état est toujours conservé dans des conditions déterminées par le biais d'un cahier de charge qui définit également le champ d'application des droits et obligations liés à l'exercice par l'entreprise de ce monopole.³ De ce fait les entreprises doivent tenir leurs préoccupations micro-économiques sous les orientations générales de l'état, qui assure l'exécution de l'objet attendu de cette modification.

- **Les nouvelles formes d'intervention des entreprises publiques économiques sur les marchés extérieurs**

Ainsi, le texte législatif préconise deux instruments qui permettent aux entreprises économiques de mieux pénétrer les marchés extérieurs. Il s'agit premièrement de la création des groupements d'intérêt commun, par lesquels les entreprises peuvent mettre en commun leurs achats auprès des marchés extérieurs autour d'une seule structure qu'elles organisent pour leur compte et sous leur contrôle direct en vue d'économiser leurs ressources.

Le groupement offre de meilleures qualités de services (préparation des négociations, conclusion des contrats, prospection des marchés...), et d'avantages (la participation dans le capital d'entreprises étrangères) aux entreprises qui peuvent choisir librement entre les offres de plusieurs groupements concurrents.

¹ L'article 18 du décret n° 88 – 167 du 6 septembre 1988 relatif aux conditions de programmation des échanges extérieurs et à la mise en place des budgets devises aux profits des entreprises publiques. Le budget devises « se substitue à toutes les formalités de contrôle a priori administratif et financier ».

² CF. l'instruction de la banque d'Algérie n° 01 – 89 du 8 mars 1989 fixant les modalités de domiciliation, d'importation, et d'exécution des opérations réalisables dans le cadre des budgets devises.

³ Article 6 de la loi n° 88 – 29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur.

A ce stade, les entreprises étrangères sont autorisées à ouvrir des bureaux de liaison non commerciaux, et à importer de l'extérieur en cas où elles détiennent la responsabilité d'un marché ou contrat conclu avec un partenaire local.

Le deuxième instrument concerne la création des offices de commerce extérieur. Il s'agit de concessionnaires exclusifs du monopole de l'état qui importent des produits de base revendus en l'état (céréales, médicaments,...). Les offices constituent un relais du marché national puisque il fournit pour le compte de l'état des informations nécessaires sur le marché national et international, afin de pouvoir d'arbitrer l'allocation des ressources financières extérieures, et de prendre les décisions en matière de détermination des prix internes à la consommation.

C'est dans ce contexte législatif que les formateurs préconisent la gestion du commerce extérieur adapté en 1988, et qui se complète par un nouveau dispositif mis en œuvre à partir de 1990.

1-2-5- Les statistiques du commerce extérieur de l'Algérie observées durant l'année 2017

Les indicateurs du commerce extérieur enregistrés durant l'année 2017 sont en nette amélioration par rapport à ceux de l'année 2016. En effet, les exportations d'hydrocarbures ont augmenté de 4,64 Milliards USD, pour atteindre un niveau de 32,8 Milliards USD contre 28,2 Milliards USD en 2016, soit une croissance de +16,4%.

Quant aux exportations hors hydrocarbures, elles se sont améliorées de plus de 94 Millions USD pour atteindre un montant de près de 1,9 Milliard USD, contre 1,8 milliard USD en 2016.

Après deux années consécutives de baisse du niveau des exportations de 25,4 Milliards USD entre (2015/2014) et de 4,6 Milliards USD entre (2016/2015), l'année 2017 a renoué avec une croissance des exportations totales puisqu'elle a enregistré une hausse de +4,7 Milliards USD.

S'agissant des importations, les mesures d'encadrement du commerce extérieur prises durant l'année 2016 et renforcés en 2017, ont permis de réduire la facture des importations de près de 1,1 Milliard USD passant ainsi de 47 Milliards USD en 2016 à 45,9 Milliards USD en 2017, soit une baisse de -2%. C'est la troisième année consécutive que les importations enregistrent une réduction de 6,9 Milliards entre (2015 / 2014) et de 4,7 Milliards USD entre (2016 / 2015).

Au total, le déficit de la balance commerciale enregistré pour l'année 2017 s'est nettement amélioré pour s'élever à 11,1 Milliards USD, traduisant ainsi une réduction notable de ce déficit de près de 5,9 Milliards USD par rapport aux années 2016 et 2015 où il a atteint un montant de 17 Milliards USD.

Il en est de même pour le taux de couverture des importations par les exportations qui s'est nettement amélioré de 18,6% passant de 64% en 2016 à 76% en 2017.

Le taux de couverture des importations par les exportations hors hydrocarbures s'est également amélioré passant de 3,8% en 2016 à 4,1% en 2017 traduisant ainsi une reprise des exportations hors hydrocarbures.¹

Tableau N° 01 : Evolution mensuelle du commerce extérieur de l'Algérie période année 2017

Valeurs : millions USD

	Jan	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	Sept	Oct	Nov.	Déc.	Evol Jan/Déc %
Exportations hydrocarbures	2856	2626	2941	2890	2777	2342	2408	2575	2614	2685	2946	3203	12
Exportation hors hydrocarbures	203	154	188	144	152	111	127	137	145	153	197	186	-8
Total des exportations	3059	2780	3129	3034	2929	2453	2535	2713	2758	2839	3143	3389	11
Importation	4026	3901	3881	4038	3916	3206	3845	3898	3118	4251	3915	3962	-2
Balance commercial	-966	-1120	-751	-1003	-987	-753	-1310	-1185	-360	1412	-722	-573	-41
Echanges commerciaux	7085	6681	7010	7072	6845	5660	6380	6611	5877	7090	7058	7351	4
Taux de couverture %	76	71	81	75	75	77	66	70	88	67	80	86	13
Taux de couverture *%	5	4	5	4	4	3	3	4	5	4	5	5	-7

*: Taux de couverture des importations par les exportations hors hydrocarbures

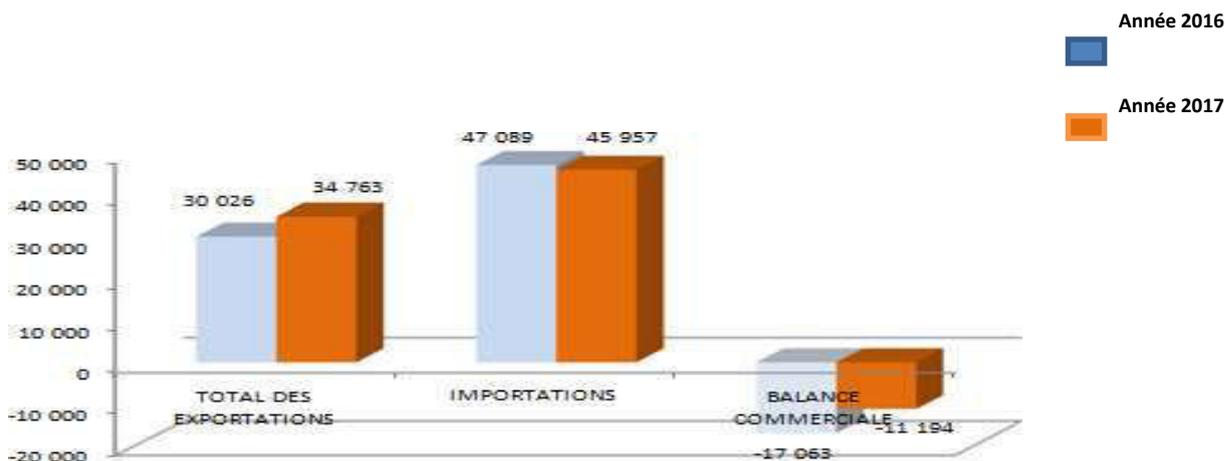
Source : ALGEX <http://www.algex.dz/index.php/formulaire-analyse-du-commerce-ext%C3%A9rieur-alg%C3%A9rien/view/form> consulté le 20/08/2018 à 00h19

Tableau N° 02 : Statistique commerce extérieur de l'Algérie période 2016/2017

Valeurs : millions USD

	ANNEE 2016	ANNEE 2017	Evolution %
Exportations hydrocarbures	28221	32864	16,45
Exportation hors hydrocarbures	1805	1899	5,21
Total des exportations	30026	34763	15,78
Importation	47089	45957	-2,40
Balance commercial	-17063	-11194	-34,40
Echanges commerciaux	77115	80720	4,67
Taux de couverture (%)	64	76	18,63
Taux de couverture *(%)	3,8	4,1	7,80

¹ ALGEX <http://www.algex.dz/index.php/formulaire-analyse-du-commerce-ext%C3%A9rieur-alg%C3%A9rien/view/form> consulté le 20/08/2018 à 00h19.



SOURCE : ALGEX <http://www.algex.dz/index.php/formulaire-analyse-du-commerce-ext%C3%A9rieur-alg%C3%A9rien/view/form> consulté le 20/08/2018 à 00h19

1-3- Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce extérieur sont confrontés à de multiples risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

1-3-1. Le contrat du commerce extérieur

Le contrat international de vente s'appuie sur différentes règles ayant pour objectif d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux. Le droit de la vente internationale est régi par la convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM), dite convention de Vienne.

Celle-ci, élaborée sous l'égide des Nations unies, a été signée en avril 1980. Elle compte aujourd'hui plus de 90 pays signataires. Elle régit notamment les échanges internationaux de marchandises. Elle ne donne pas une définition générale du contrat de vente, mais, dans différents articles, elle définit les obligations générales du vendeur et de l'acheteur.

1-3-1-1-Définition du contrat commercial extérieur

« Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis ». ¹Est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différenciés.

¹ CHAUVIER (Stéphane) : le contrat international, édition VUIBERT, paris, 2007, p.5.

1-3-1-2-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...).

1-3-1-3-Effets du contrat de commerce extérieur

Les effets du contrat concernent les obligations des parties et le transfert de propriété et de risque.

A- Les Obligations des parties¹**a) Les Obligations du vendeur**

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

b) Les Obligations 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 risques**a) Transfert de propriété**

Ce transfert intervient, en règle générale, une fois l'acheteur acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

b) Transfert des risques

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques. Aussi, le recours aux « Incoterms », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution

1-3-1-4- Les clauses du contrat de vente international

Le Contrat de commerce international regroupe généralement quatre types de clauses.²

¹⁴BOUCHATAL (Sabiha) : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.8.

¹⁵AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.8.

A- Des clauses générales

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

B- Des clauses techniques et commerciales

- Nature du 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-Des clauses financières

- Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas-là Formule de révision ;
- Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé ;
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement ;
- Garanties bancaires à mettre en place ;
- Données fiscales et douanières.

D- Des clauses juridiques (liés à l'exécution du contrat)

- Date de mise en vigueur du contrat ;
- Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ;
- Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ;
- Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige ;
- Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ; doit être prévue obligatoirement dans le contrat ;
- Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère 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'événements constitutifs de la force majeure ;

- Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous citons « *l'incoterm à utiliser* » 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.

1-4-Les incoterms

Les Incoterms (*International commercial terms*) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (CCI) à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms 2010.

À cet effet, les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres suivies de trois petits points. Les trois petits points définissent le lieu exact où s'applique la règle Incoterms négociée, cette précision géographique est très importante.

En effet, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.¹

Enfin, conformément à l'article 27 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 15 du 13 mai 2007, l'ensemble des termes commerciaux (incoterms) repris dans les règles et usance de la chambre de commerce international peut être inscrit dans les contrats commerciaux.

1-4-1-Définition des Incoterms

Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique.

Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur.

Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H): Gestion des opérations Import-Export, DUNOD, paris, 2008, p.111.

Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.¹

A cet effet, il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présentés comme suite :

- **EXW (Ex Works)**

Le vendeur remplit son obligation dès lors que les marchandises ont été mises à disposition de l'acheteur dans les locaux propres du vendeur ou dans un lieu dûment désigné. L'acheteur doit assumer tous les frais et risques pour l'acheminement des marchandises depuis l'endroit désigné, jusqu'au lieu de livraison désigné.

- **FCA (Free Carrier)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu.

- **FAS (Free Alongside Ship)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise.

- **FOB (Free On Board)**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement.

- **CFR (Cost and Freight)**

Le vendeur livre les marchandises à bord du navire où se procurent les marchandises déjà livrées. Il y a transfert des risques pour perte des marchandises ou dommages subis par celles-ci, au moment où les marchandises sont mises à bord du navire. Le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises jusqu'au port de destination désigné.

- **CIF (Cost, Insurance and Freight)**

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR, toutefois, il doit en plus souscrire une assurance au nom de l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

¹ <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 20/05/2018 à 09h59.

- **CPT (Carriage Paid)**

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.¹

- **CIP (Carriage and Insurance Paid)**

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.² Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

- **DAT (Delivered At Terminal)**

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises, une fois déchargées du moyen de transport, sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le terme « *Terminal* » comprend tout type lieu (*terminal aérien, maritime, routier, entrepôt...*). Le vendeur assume tous les risques liés à l'acheminement des marchandises et à leur déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.

- **DAP (Delivered At Place)**

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

- **DDP (Delivered Duty Paid)**

À l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur, lorsque les marchandises sont prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.

1-4-2-Rôles des Incoterms

Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons :

1. Première fonction : dans le cadre de contrats de commerce international, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison.

¹ <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 21/05/2018 à 16h45.

² <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 25/05/2013 à 10h14.

2. Le deuxième rôle est de déterminer le lieu de transfert des risques.
3. La troisième fonction concerne la fourniture des documents et des informations.

Tableau N° 03: Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat.

LIBELLES Incoterm / Coût	Départ usine EXW	Transport acquitté FCA	principal par le vendeur FAS	no n FOB	Transport par le vendeur CFR	principal CIF	acquitté CPT	CIP	supportés vendeur jusqu'à DAT	Frais d'acheminement par le DAP	Destination DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post Acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Source : <http://www.suddefrance-developpement.com> consulté 14/05/2018 à 15h38

V: Coût à la charge du vendeur ;

A : Coût à la charge de l'acheteur non obligatoire ;

* non obligatoire.

1-4-3-Les différents modes de classement des Incoterms

On peut classifier les incoterms selon le type de vente, par famille et par mode de transport.

1-4-3-1. Le classement selon le type de vente

a) Les ventes au départ

La marchandise voyage au risque de l'acheteur sur le transport principal. Les Incoterms ventes au départ sont au nombre de 8 (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF).

b) Les ventes à l'arrivée

Le vendeur prend en charge le risque jusqu'au lieu de destination. Les Incoterms ventes à l'arrivée sont au nombre de 3 (DAT, DAP, DDP).

1-4-3-2- Le classement par « Famille »**a) La famille des « F »**

Comme Free ou Franco. La marchandise voyage aux risques et frais de l'acheteur. Elle comprend les Incoterms FCA, FAS, FOB.

b) La famille des « C »

Est la plus nombreuse avec CPT, CIP, CFR et CIF. « C » signifie soit Carriage (transport) soit Cost (Coût). La marchandise voyage toujours aux risques de l'acheteur, le transport est à la charge du vendeur.

c) La famille des « D »

Comme Delivered s'est réduite avec les Incoterms 2010, elle se compose de deux nouveaux (DAT, DAP) et d'un plus ancien (DDP). La marchandise circule aux risques et charges du vendeur.

1-4-3-3- Le classement par mode de transport ¹**a) Les Incoterms multimodaux (tous les modes de transport)**

Sont au nombre de 7 (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP).

b) Les Incoterms maritimes et fluviaux

Sont pour leur part 4 (FAS, FOB, CFR, CIF)

1-4-3-4- Le choix de l'incoterm

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterm a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques.²

1-4-4- Les limites des Incoterms

Les Incoterms mentionnent uniquement les droits et les devoirs à la charge des parties concernant les modalités d'acheminement, mais ne garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial et ne précisent pas le moment du transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur. Par ailleurs, les Incoterms présentent la caractéristique d'être d'adoption volontaire ; elles sont donc d'ordre facultatif et ne suppléent pas les volontés des parties.

¹ BOUCHATAL (Sabih) : *Op.cit.*, P.14

² LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *Op.cit.*, P26.

Section 2 : Les moyens de paiements et les documents du commerce extérieur**2-1- Les moyens et techniques de paiement à l'international****2-1-1- les instruments de paiement.**

Il existe dans tout contrat commercial deux obligations impératives, à savoir de déterminer les conditions de livraison et de paiement. Ce dernier représente donc un acte essentiel au dénouement du contrat. Il résulte de l'entrée en créance qui n'est pas forcément lié au moment de livraison. Il existe plusieurs instruments de paiement qui s'adaptent à la fois au moment contractuel prévu pour le règlement, ainsi qu'un niveau de sécurité accepté par le vendeur. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

Dans ce qui suit, nous allons présenter ces instruments de paiements :

2-1-1-1-Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients.¹

L'inconvénient majeur de cet instrument réside dans l'acheminement postal qui rallonge les délais d'encaissement et accroît les risques de perte du chèque.

2-1-1-2-Les effets de commerce

Pour garantir le paiement à l'échéance, le vendeur peut exiger la remise d'un document appelé « effet de commerce », qui présente les trois caractéristiques suivantes :

- Il représente une créance d'argent d'un montant déterminé et exigible à court terme ; - il ne peut être payé qu'à celui qui détient matériellement le document ;
- Il est négociable, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre par endossement : cette qualité constitue sa principale utilité en rendant sa circulation rapide et facile, en distingue la lettre de change, le billet à ordre, le warrant.

A. La lettre de change

La lettre de change appelée également « traite » est un écrit par lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à une autre (le tiré) de payer à une certaine échéance une somme déterminée à un bénéficiaire en général le tireur lui-même. Dans la pratique le tireur, souvent bénéficiaire, expédie la traite au tiré pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.²

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Op.cit.* P128.

² OULOUNIS (Samia) : *Gestion financière internationale*, O.P.U, Alger, 2005, p.11.

En effet, ces avantages matérialise une créance qui peut être escompte auprès d'une banque et détermine précédemment la date de paiement. L'inconvénient de cet instrument reste soumis à l'acceptation de l'acheteur.

B. Le billet à ordre

C'est un écrit par lequel un souscripteur (le débiteur) s'engage à payer au créancier (le bénéficiaire) une somme fixée à une date et à un lieu donnés .son avantage principal est sa simplicité et la possibilité d'une mobilisation immédiate par l'escompte .les limites du billet à Ordre sont fortes, il fait courir en particulier les risques non négligeable de non-paiement, de non transfert des fonds, d'émission tardive de d'autre et d'erreurs quant à la somme, la date ou le lieu. Cet instrument est peu utilisé dans les transactions importantes à l'international.

C. Le warrant

Le warrant est un billet à ordre par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance. Il se distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, nantissement (garantie) au profit du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks.¹

2-1-1-3-Le virement bancaire

Un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes bancaires : La personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommé le donneur d'ordre, celle qui reçoit l'argent le bénéficiaire.²

2-1-1-4-Le virement Swift

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur / importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide et fiable.

Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport. L'inconvénient majeur de cet instrument est le Risque de change si le virement est libellé en devises.³

Les techniques de financement des importations utilisées dans les transactions commerciales internationales sont nombreuses et présentent des caractéristiques différentes.

¹ BERNET (Rolande) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.258.

² <http://www.becompta.be/modules/dictionnaire> consulté le 14/05/2018 à 17h49.

³ LEGRAND (G) et MARTINI (H):Op.cit., p.129.

Le choix de telle ou telle technique de financement dépend des possibilités (législation et réglementation des changes offertes par le pays de l'importateur et celui de l'exportateur). Il dépend aussi des négociations commerciales entre les deux parties (importateur/exportateur)

2-1-2-Les techniques de paiement à l'international ¹

- **Le paiement sur facture** : pour sécuriser ce paiement vous pouvez demander tout ou partie du paiement avant l'expédition. Difficile à faire accepter par l'acheteur, cette approche trouve rapidement ses limites. Elle est peu attractive pour l'importateur et le développement du chiffre d'affaires sera limité puisque l'acheteur prend tous les risques ;
- **La remise documentaire** : C'est une technique de paiement par laquelle l'exportateur mandate sa banque. Elle ne remet les documents nécessaires à l'acheteur pour prendre possession de la marchandise que contre paiement ou remise de l'instrument de paiement.

Deux risques subsistent cependant :

- a) L'acheteur ne se présente pas, par exemple parce que la conjoncture ne lui est plus favorable : c'est la non-levée des documents. Pour se prémunir de ce risque de non-levée des documents, il est fortement recommandé de demander un acompte avant l'expédition de la marchandise.
- b) Cette technique ne comporte aucun engagement bancaire. L'exportateur n'est donc pas protégé d'un risque de non-paiement dans le cas d'un paiement contre acceptation (traite par exemple).

La remise documentaire présente de nombreux avantages dont la simplicité et le coût. Mais elle doit être utilisée avec un partenaire commercial régulier que l'on souhaite surveiller.

- **Le crédit documentaire** : Contrairement à la remise documentaire, le crédit documentaire (Credoc) est l'engagement bancaire de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise dans un délai déterminé, des documents conformes aux attentes de l'acheteur. C'est au moment de la rédaction du contrat commercial de vente que vous stipulerez un mode de paiement par crédit documentaire.

2-1-3-Comparaison entre instrument et technique de paiement du commerce international²

▪ Les instruments de paiement

L'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement. C'est le véhicule monétaire qui annule la dette contractée auprès du créancier.

¹ Objectif-import-export <https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/moyens-de-paiement-a-l-international>.

² Comprendre les paiements : <http://www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-queelles-sont-les-differences/>

Les principaux instruments de paiements utilisés à l'international sont : le virement, le chèque, la lettre de change, le billet à ordre et la carte bancaire. Tous les instruments de paiement nous sont familiers et leur utilisation au niveau national est assez simple. Mais c'est tout autre chose quand ils sont employés au niveau international comme nous le verrons plus tard.

La carte bancaire est surtout utilisée pour l'achat des échantillons d'un produit lorsque l'importateur ou son représentant se trouve dans le pays de l'exportateur. Il présente l'avantage de permettre un transfert de fonds presque instantané. Son utilisation est souvent limitée à cause des plafonds associés.

S'il n'y a pas de limite de montant (si ce n'est la provision sur le compte du tireur) à l'émission d'un chèque, ce moyen de paiement est peu utilisé à cause des délais de traitement particulièrement long à l'international.

Le virement est de loin le moyen de paiement le plus utilisé par les entreprises dans les échanges commerciaux. Les délais de traitement au niveau international ont été raccourcis grâce à la mise en place de réseaux comme SWIFT.

Enfin, les effets de commerce (Lettre de change et Billet à ordre) ne sont pas beaucoup utilisés à cause des exigences règlementaires qui diffèrent quand on passe d'un pays à un autre. Il faut donc se mettre d'accord sur la réglementation à appliquer en cas de litige. Et cela ne simplifie pas les choses alors qu'il y a déjà pas mal de problèmes à résoudre.

Ce qu'il faut retenir : Instrument de paiement = Moyen de paiement pour transférer les fonds de l'acheteur vers le vendeur et ainsi annuler la dette.

▪ **Les techniques de paiement**

Les techniques de paiement concernent les méthodes utilisées pour actionner ou activer le moyen de paiement prévu dans le contrat. Elles sont rattachées à l'organisation et à la sécurité du règlement ainsi qu'à la vitesse avec laquelle il sera réalisé. Grâce à ces techniques de sécurité de paiement, l'exportateur expédie les marchandises avec une quasi-certitude d'être payée. L'importateur ne peut prendre possession des biens qu'en échange d'un instrument de paiement.

La complexité de la technique de paiement augmente avec le niveau de garantie souhaité par l'exportateur. Plus la garantie de paiement est sûre, plus la technique sera élaborée et plus sa mise en œuvre sera coûteuse. Une technique ne peut pas être adaptée à toutes les situations et doit être choisie au cas par cas.

Il est important aussi de noter qu'une technique de paiement apporte la sécurité aux deux parties et pas à une seule. C'est pourquoi les banques de chacune des parties prélèvent des frais lors de l'utilisation d'une technique de paiement.

Ceci renforce l'importance de bien mettre par écrit dans le contrat quelle technique et quel instrument sera utilisé. Il y aura des conséquences financières de part et d'autres.

Les techniques de paiement sont utilisées quasi exclusivement dans les transactions internationales. On compte parmi elles : l'encaissement direct, le contre remboursement, la remise documentaire, le crédit documentaire et ses variantes, la Lettre de crédit Stand-By.

Il n'est pas obligatoire d'utiliser une technique de paiement dans les transactions internationales, mais c'est fortement conseillé pour se prémunir contre les risques. Et ils sont assez nombreux. L'utilisation des instruments ou techniques de paiement dépend du degré de confiance entre l'importateur et l'exportateur. Si le degré de confiance est élevé, un instrument de paiement suffira. Sinon, il faudra un filet de protection, une technique de paiement.

Instrument de paiement = Moyen de paiement pour le transfert de fonds qui annule la dette auprès du créancier.

Une technique de paiement englobe des instruments de paiement et a pour but principal la sécurité du paiement.

2-2- Les Documents utilisés dans le commerce international

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires qui trouve son explication dans :

- Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique ;
- Les différences en matière de lois et de législations dans leurs pays respectifs ;
- Les différences culturelles et linguistiques.

C'est ainsi que pour dissiper cette méfiance il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et les droits des contractants.

Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus fréquents d'entre eux :

2-2-1- Les documents de prix

Ce sont notamment, les différents types de factures qui doivent mentionner :

- L'identité des contractants ;
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce ;
- Le pays d'origine et de provenance des marchandises ;
- La nature des marchandises ou des services fournis ;
- Leur qualité, prix unitaire et le montant global ;
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement ;
- La décomposition en part transférable et part payable en DA ;

- Date d'établissement de la facture et délais de livraison ;
- Conditions de vente et de livraison.
- Autres informations jugées utiles par les deux parties. Quant aux types de factures, on peut citer :

2.2.1.1. La facture Pro forma

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale. Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessitent une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC).¹

Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

2.2.1.2. La facture commerciale (définitive)

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le Vendeur. La Facture présentée pour la domiciliation doit obligatoirement comporter les mentions suivantes :²

- Les noms et adresses des co-contractants ;
- Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services ;
- La nature des biens et services ;
- La quantité, la qualité et les spécifications techniques ;
- Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat ;
- Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services ;
- Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires ;
- Les conditions de paiement ;
- Incoterms.

2.2.1.3. La facture consulaire

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur.³

¹ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.14.

² CHABANI Saïd, NEBRI Younes : mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par la remise documentaire » promotion 2016/2017.

³ BERNET (ROLLANDE) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.355

2.2.1.4. Les documents douaniers

Les déclarations en douane sont visées par l'administration douanière du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D6 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise sous douane.

2.2.2. Les documents de transport (expédition)

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents diffèrent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

2.2.2.1 Le Connaissance maritime (bill of lading)

Près de 90 % des échanges internationaux des marchandises s'effectuent par les transports maritimes ; à cet effet, un document de valeur particulier, appelé « connaissance maritime » est utilisé. Le connaissance maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement.

« Le connaissance maritime est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées. »¹

A. Les particularités du connaissance maritime

Ce document possède la particularité d'être à la fois :

- Un titre de propriété ;
- Récépissé d'expédition pour le chargeur ;
- Contrat de transport.

B. Les mentions du connaissance maritime

En égard à son importance, le connaissance maritime doit comporter certaines Informations, à savoir :²

- Le nom du navire ;
- Le port d'embarquement ;
- Le port de déchargement ;

Le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire ;

¹ MONOD (Didier-Pierre) : Moyens et techniques de paiement internationaux, édition ESKA, Paris, 1999, P.226.

² BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) : Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire, mémoire de licence, INC, Alger, 2007, P.35.

- La description de la marchandise transportée ;
- Les conditions de transport (en portée, en col, en chambre froide...);
- Les conditions de paiement ;
- Le terme de vente (Incoterm) ;
- La date d'expédition ;
- La mentions « *clean on board* »;
- La signature du capitaine du navire.

Il est à noter également qu'un connaissement peut comporter d'autres mentions expressément demandées par l'importateur, telles que :

- **Received for shipment (reçu pour embarquement)** : cette mention n'atteste pas l'embarquement effectif de la marchandise, elle n'atteste que sa prise en charge par la compagnie de transport ;
- **Celan on bord ou chargé à bord** : cette mention atteste que la marchandise est effectivement chargée à bord du navire ;
- **Dirty (surcharge)** : ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées est entreposé sur un espace non couvert du navire ;
- **Transbordement (autorise/interdit)** : le connaissement peut porter une mention concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement ; le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire a un autre en cours du transport maritime. Le connaissement peut-être établi soit :
 - **Au porteur (bearer)** : le porteur devient propriétaire de la marchandise.
 - **A personne dénommée (straight consigned)** : il désigne nominativement la personne qui doit prendre possession des marchandises (dans ce cas il n'est pas endossable).
 - **A ordre (to order)** : établi à l'ordre de l'importateur ou de son banquier qui peuvent le transmettre par endossement

En Algérie, le connaissement doit porter la mention « *clean* » et « *on board* » pour qu'il soit accepté dans les remises et les crédits documentaires cependant la mention « *received for shipment* » (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

En l'absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé « *lettre de garantie* » afin de lui permettre de prendre possession des marchandises.

2-2-2-2-La lettre de transport aérien (LTA)

Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien « LTA ». ¹ La LTA est un récépissé d'expédition non négociable, car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété. Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA.

Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise. Sur la LTA sont généralement mentionnés : le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition. Notons que la LTA atteste non seulement la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, mais elle certifie également son expédition effective.

2-2-2-3 La lettre de transport routier (LTR)

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété. ²

2-2-2-4-Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI)

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention Internationale de Rome 1933). Ce document est constitué de six feuilles dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge « *duplicata de lettre de voiture* » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété.

2-2-2-5-Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

C'est un document établi par les services des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes.

2-2-2-6- Document de transport combiné

Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise.

¹ Convention de Varsovie du 12.10.1929.

² BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) : *Op.cit.*, P.37.

Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

2-2-3- Les documents d'assurance

La marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc. Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport.

L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés, selon le type de contrat (CAF - FOB, etc.), la marchandise voyage soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur, soit à risques partagés. Par simplification, c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques.¹

En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne conformément aux articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09/08/1980.

Parmi les principaux documents d'assurance, on peut citer :

2-2-3-1-La police d'assurance

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun.

Cette police peut-être :²

- **Une police au voyage** : couvre une expédition donnée, pour un trajet bien déterminé.
- **Une police à alimenter** : couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée.
- **Une police flottante ou d'abonnement** : couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, et ce quels que soient les marchandises et les modes de transport utilisés.
- **Une police tierce- chargeur** : souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

2-2-3-2-Le certificat d'assurance

Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

2-2-4 Documents divers

En plus des documents présentés précédemment, d'autres pièces peuvent être exigées.

Elles concernent essentiellement la qualité et la nature de la marchandise.

¹ BERNET ROLLANDE (Luc) : *Op.cit.*, p.355.

² BOUCHATAL (Sabiha) : *Op.cit.*, P.19.

2-2-4-1- Les documents douaniers

Ces documents concernent les déclarations en douane, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

2-2-4-2- Listes de colisage et de poids

Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le Poids.¹

2-2-4-3- Le certificat de provenance

C'est un document établi dans le seul cas où les marchandises doivent transiter par un pays tiers. Il atteste la provenance réelle des marchandises.²

2-2-4-4- Le certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays où elles ont été produites.³

2-2-4-5- Le certificat sanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

2-2-4-6- Le certificat phytosanitaire

Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

2-2-4-6- Le certificat d'analyse ou de qualité

Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques.

¹ AMLOUKKAS (A), et GUEDDOUDJ (F), et ZELOUCHE (K) : *Op.cit.*, 2011, P.18.

² CHABANI Saïd, NEBRI Younes : *Op.cit.* p 12

³ BALEH Siham, ZAIDAT Dyhia : mémoire de fin d'étude le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, promotion 2016/2017.

Section 3 : La domiciliation bancaire

Conformément à l'article 30 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises,

« La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération. »¹

Ainsi, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

3.1. La domiciliation des Importations

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou Service consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire.

Et conformément à l'article 29 du règlement paru au journal officiel algérien N°31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, toute transaction de commerce extérieur Import/Export doit obligatoirement faire l'objet de domiciliation auprès d'un intermédiaire Agrée, cet intermédiaire, choisi par l'importateur s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change à l'exception des éléments mentionnées dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement paru au journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007.

3.1.1. Les Conditions préalables à la domiciliation

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que :

- L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- L'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur ;
- La marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction ;
- Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des Provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;
- Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie,
- La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;

¹ CHABANI Saïd, NEBRI Younes : Op.cit. p 12.

- La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- la régularité de l'opération au regard de la réglementation.

3.1.2. La procédure de domiciliation

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.

3.1.3. Ouverture du dossier

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

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

Remarque : Les codes de la nature d'importation sont : « 10 » pour l'importation des marchandise et 30 pour les services.

Ouverture d'une chemise : fiche de contrôle EM11, et la remplir. Comptabilisation des commissions 3000 DA + TVA (17%) :

Débit : Compte client

Crédit : Commissions sur domiciliation

Crédit : TVA sur commissions de domiciliation.



3.1.4. Attribution d'un numéro de domiciliation

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.¹

Le numéro de domiciliation est réparti sur 8 cases :

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

Case A : Wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire ;

Case B : Agrément deux chiffres correspondant au code agrément de la banque ;

¹ Les documents internes de la BNA.

Case C : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire ;

Case D : Année : quatre chiffres correspondants à l'année ;

Case E : trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné ;

Case F : Nature : deux chiffres correspondant à la nature de contrat ;

Case G : Numéro d'ordre : Cinq 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 ;

Case H : Devise : trois lettres selon le code IZO.

Exemple de domiciliation de la Banque Nationale d'Algérie

15	01	05	2017	3	10	00002	EUR
-----------	-----------	-----------	-------------	----------	-----------	--------------	------------

Source : Les documents internes de la BNA.

3.1.5. Gestion et suivi du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence opère un suivi et intervient, en cas de besoin, auprès de son client pour un complément d'information ou pour réclamer des documents éventuellement manquants au dossier.

Cette vérification se fait suivant les délais prévus par la fiche de contrôle (de 6 mois, 8 mois, 9 mois et 10 mois après la date d'ouverture). Si le client fait parvenir à l'agence une copie du document douanier (Exemplaire déclarant « D10 ») et que celle-ci ne reçoit pas l'exemplaire banque, elle doit adresser un courrier à l'inspecteur des douanes pour le réclamer.¹

3.1.6. Apurement de la domiciliation²

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, L'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur.

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération :

La facture définitive ; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4).

¹ Les documents internes de la BNA.

² BERNET ROLLANDE (Luc) : *Op.cit.*, p.255.

Selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit :

- **Dossier apuré** : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale) ;
- **Dossier en insuffisance de règlement** : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;
- **Dossier en excédant de règlement** : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;
- **Dossier non utilisé ou annulé** : il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

3.2. La domiciliation des exportations ¹

Conformément à l'article 29 du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 Du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Par ailleurs, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un Concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de Domiciliation préalable à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement N° 31 DU 13 mai 2007.

3.2.1. Traitement de l'opération

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 exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de « *domiciliation exportation* » et procède ensuite à

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

¹ G.LEGRAND et H.MARTINI, « *commerce international* » édition DUNOD, paris, 2008 p 70

3.2.2. Gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 9113 de la Banque d'Algérie.¹

3.2.3. Apurement du dossier de domiciliation

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises,

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, les exemplaires des formules 4 (*cession devises*).

On distingue trois cas d'apurement possibles :

- Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement) ;
- Les dossiers non apurés ;
- Les dossiers sans documents.

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

3.2.4. Conservation des dossiers

Au vu des instructions du règlement 91-12 relatif à la domiciliation des importations, les banques sont tenues de conserver les dossiers apurés durant une période de cinq ans.

3.3. Les dispensés de la domiciliation bancaire

Conformément à l'article 33 du règlement N° 31 DU 13 mai 2007 est dispensé de la domiciliation bancaire :

- Les importations / exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leurs usages personnels, conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Les importations dites sans paiements réalisés par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Les importations dites sans paiements réalisés par les agents diplomatiques et consulaires

¹ G.LEGRAND et H.MARTINI, « *Commerce international* » édition DUNOD, paris, 2008 p 80.

et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie.

- Les importations /exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100,000 DA en valeur FOB.
- Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans le cas de la mise en jeu de la garantie.

Conclusion

A travers ce chapitre, nous pouvons conclure que les opérations à l'international ne cessent d'évoluer notamment avec la libéralisation des échanges qui ont permis de faciliter les transactions entre opérateurs géographiquement éloignés.

Nous constatons aussi, qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

Le contrat constitue l'élément de base de toute transaction et doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. Ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

Ainsi, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

Par ailleurs, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). Ils constituent souvent, pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

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

Introduction

Aujourd'hui, le commerce mondial est impensable sans le crédit documentaire comme instrument de crédit mais aussi comme moyen de sécurité et d'exécution des paiements. Il remplit toutes les conditions pour satisfaire ce rôle, dans la mesure où ses conditions sont claires et sans ambiguïté. Les exigences formelles sont cependant extrêmement rigoureuses : la banque ne peut procéder au paiement qu'en échange de documents absolument conformes aux exigences de la lettre de crédit.

Le crédit documentaire est une réponse adaptée au conflit d'intérêt existant entre l'acheteur et le vendeur dans le commerce international. Le Credoc réalise, par l'intervention du système bancaire d'un ou de plusieurs pays, un compromis acceptable pour chacune des parties et adaptable aux principales situations, grâce aux divers modalités possibles (révocable, irrévocable, confirmé, non confirmé, transférable, adossé, à vue, à paiement différé, etc.). Il implique que l'acheteur accepte de faire confiance aux documents qu'il choisira comme devant refléter l'exécution du contrat commercial. Il implique aussi pour le vendeur qu'il se dépossède de la marchandise avant paiement mais contre promesse bancaire conditionnée essentiellement par la remise de documents conformes aux clauses du contrat.

Le crédit documentaire offre donc à l'exportateur un certain nombre d'avantages dont le plus important est l'assurance de percevoir dans les meilleures conditions, les produits de ses ventes à l'étranger et s'il est correctement rédigé, offre à l'importateur une bonne garantie des prestations. Une émission conforme au contrat, des conditions pouvant être remplies à l'exportateur et une énumération pointue des documents garantissant à l'importateur la livraison convenue par contrat sont déterminantes.

Dans ce présent chapitre nous allons nous intéresser aux aspects théoriques relatifs au crédit documentaire pour mieux comprendre par la suite son fonctionnement. Ainsi, nous allons procéder dans une première section à la présentation des généralités sur cette technique de paiement, dans une deuxième section le mécanisme et la réalisation du crédit documentaire et la troisième section sur l'évaluation du crédit documentaire.

Section 1 : Généralités Sur Le Crédit Documentaire

Le crédit documentaire est un support essentiel pour les transactions du commerce international. Il a valeur universelle car il demeure l'instrument de paiement de référence utilisable dans la majorité des pays, pour la plupart des biens et services et pour tous montants. Régi par les règles internationalement reconnues de la Chambre de Commerce Internationale (RUU 600), le crédit documentaire est fondé sur un principe simple : la vérification par les banques (émettrices / notificatrices / confirmantes) des documents attestant de l'expédition des marchandises, de la réalisation des prestations de services et de leur valeur.

1-1-Définition du crédit documentaire

Le crédit documentaire est un engagement irrévocable, limité dans le temps, pris par une banque (banque émettrice) agissant sur les instructions de l'acheteur (donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer un bénéficiaire (le vendeur) contre remise de documents, justifiant l'expédition de la marchandise. Cet engagement est soumis à des règles et usances internationales dont la dernière révision date du 1er juillet 2007 (RUU 600).

Ce moyen de paiement est d'une grande sûreté d'autant plus qu'il serait irrévocable et Confirmé.¹

Selon RAYLOND BARRAINE, le crédit documentaire est défini comme étant « *Le crédit à court terme consenti au destinataire marchandise importées, par un banquier qui règle l'expéditeur contre remise des documents prouvant la livraison de ces Marchandise* ». ²

1-2 L'objet du crédit documentaire

Le Credoc a pour objet de garantir le respect des engagements des deux parties, de la banque de l'exportateur, de la banque de l'importateur et des banques partenaires.³

L'objet de cet instrument de crédit est de sécuriser le paiement au profit du vendeur, tout en assurant une sécurité de livraison pour l'acquéreur. Les intérêts des deux parties ne sont en effet de prime abord pas nécessairement compatibles, le vendeur souhaitant être payé, et l'acheteur, quant à lui, étant désireux de recevoir le bien dans les quantités, qualités, et délais contractuels voulus.⁴

¹ G. Legrand et H. Martini, « *Commerce international* », édition DUNOD, Paris, 2000, P 149.

² I. Ksouri, « *les opérations du commerce international* », Edition BERTI, Alger, 2014, P 15.

³ P. Garsuault et S. Primi, « *Les opération bancaires international* », Ed BANQUE, Paris, 1957, P 113.

⁴ M. Jaecki et E-Avocate, « *Financer vos exportations : le crédit documentaire* », in site internet : www.avocatspicovschi.com.

1-3-Les intervenants du crédit documentaire

1-3-1 Le donneur d'ordre (acheteur- importateur)

C'est l'acheteur qui donne les instructions d'ouverture du Crédit Documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.⁵

1-3-2 La banque émettrice (banque de l'importateur)

C'est la banque de l'acheteur qui reçoit les instructions de son client, il procède à l'ouverture du Credoc sur la base des instructions du donneur d'ordre.⁶

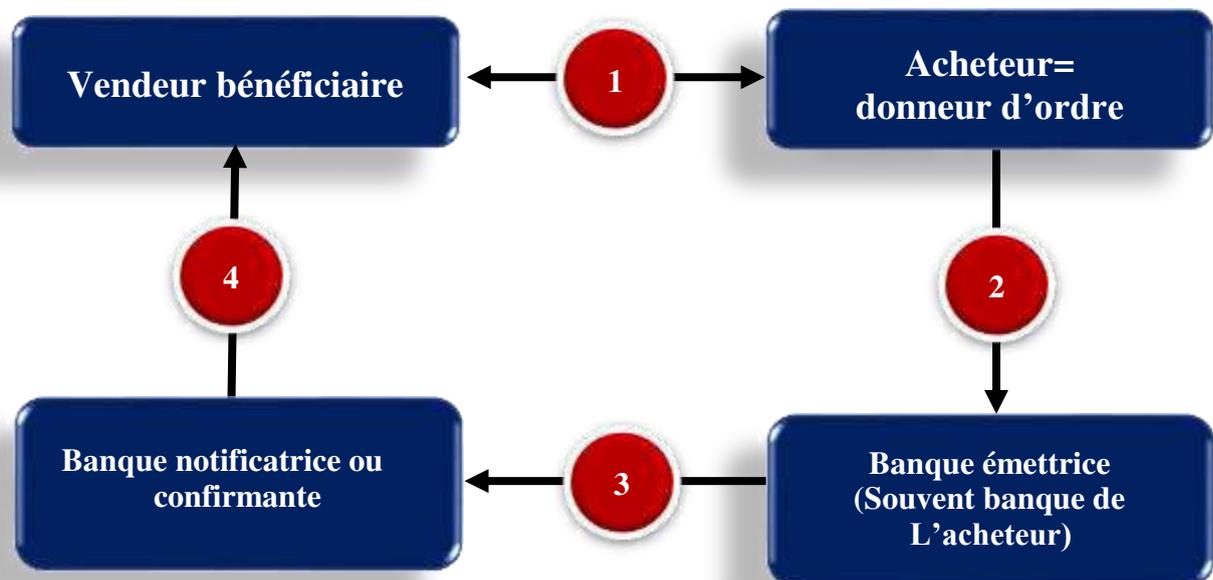
1-3-3 La banque notificatrice

C'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans les pays de vendeurs). Elle va notifier au vendeur l'ouverture de crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.⁷

1-3-4 Le bénéficiaire (vendeur- exportateur)

C'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

Schéma N°1 : Rôle des intervenants



- 1 Contrat commercial ;
- 2 Demande d'œuvre du crédit documentaire ;
- 3 Emission du crédit documentaire ;
- 4 Notification du crédit Documentaire avec ou Sans confirmation.

Source : Guide du commerce extérieur, Edition Attljarlwafa Bank, 2010, P35.

⁵ J. Paveau et F. Duphil, «Pratique du commerce international », 24e édition, FOUCHER, 2013, P 358.

⁶ J.-L. Amelon et J.-M. Cardebat, « les nouveaux défis de l'internationalisation », édition De Boeck, Paris, 2010, P 322.

⁷ G. Legrand et H. Martini, « management des opérations de commerce international import- export », 7e Edition DUNOD, Paris, 2005, P 103

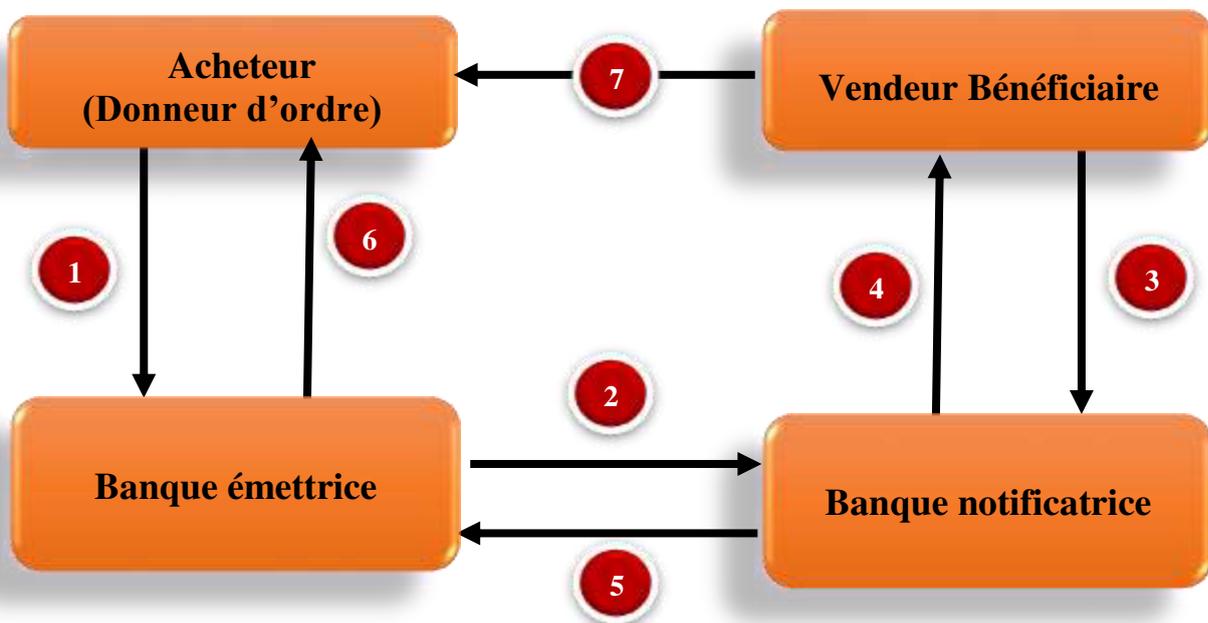
1-4 Les types de crédit documentaire 1-4-1 selon la sécurité

Il existe trois sortes de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des Banques et protège d'une manière croissante l'exportateur :

1-4-1-1 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.⁸

Schéma N°02 : Le crédit documentaire révocable



Source : K. Benkrimi, « *Crédit Bancaire et Economie Financière* », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010 ; P 141.

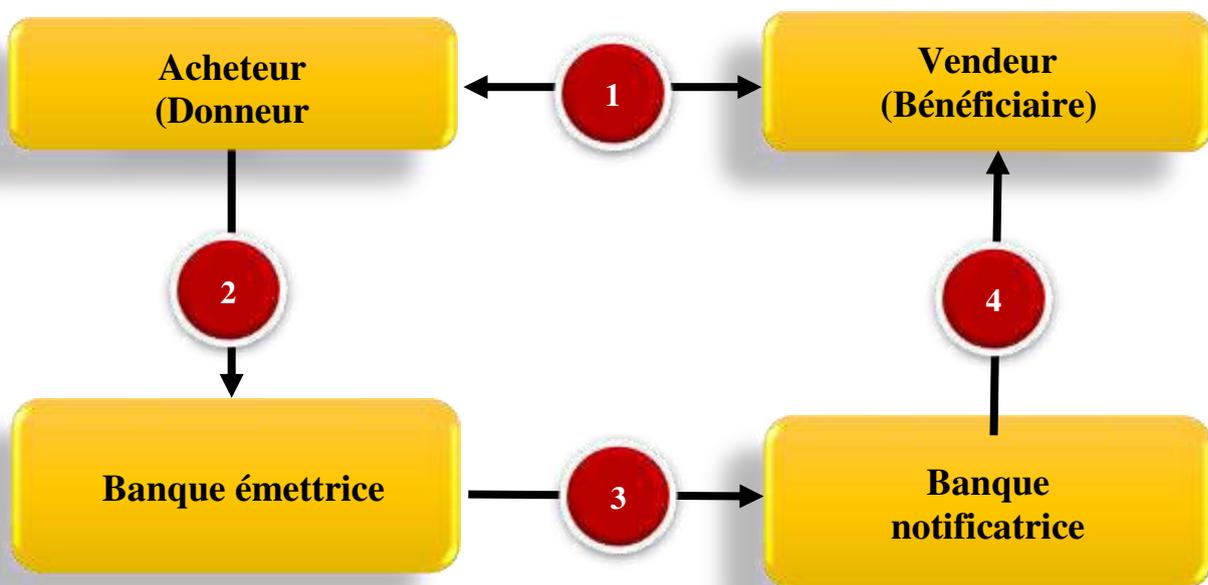
- (1) Ordre d'ouverture à la banque émettrice et paiement ;
- (2) Emission de Credoc par la banque émettrice à la banque notificatrice ;
- (3) Notification du Credoc par la banque notificatrice au bénéficiaire ;
- (4) Remise des documents contre paiement ;
- (5) Transmission des documents de la banque notificatrice à la banque émettrice ;
- (6) Remise des documents de la banque émettrice à l'acheteur ;
- (7) Envoi de la marchandise.

⁸ S. Oulounis, « *Gestion financier internationale* », édition : 4.01.4785, office des publications universitaire 09_2005, P18.

1-4-1-2 Le crédit documentaire irrévocable

La banque émettrice est seule engagée au paiement et ne peut modifier ou annuler son engagement sans l'accord de toutes les autres parties. Ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial. Cependant l'exportateur demeure tributaire de la banque émettrice à l'étranger et doit supporter le risque politique, risque de non-transfert de fond (cessation de paiement du fait d'une catastrophe naturelle dans le pays ou d'un changement de la politique de change suspendant par conséquent les transferts de devise vers l'étranger, voire d'un coup d'état).⁹

Schéma N°03 : Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable



1 Contrat commercial

2 Avis sans Engagement de a part

3 Engagement ferme

4 Avis sans Engagement de a part

Source : manuel natixis Algérie : « *Opération documentaire* », 2009.

⁹ L. Bernet-Rollan, « *Principes de technique bancaire* », 23^e édition, DUNOD, Paris, 2004, P 270.

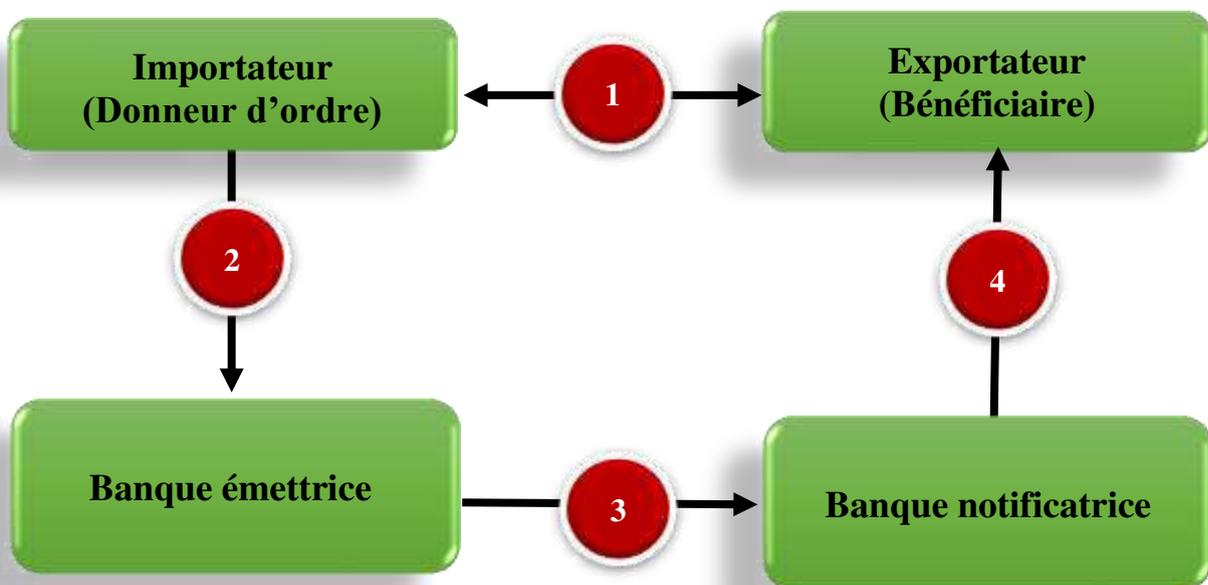
1-4-1-3 Le crédit documentaire irrévocable confirmé

Il est arrivé que l'exportateur, ne connaissant pas la banque émettrice, désire avoir un engagement d'une banque de son propre pays. Lors de la conclusion du contrat de vente, il fera part de son désir à l'importation, et sur instrument de celui-ci, la banque du donneur d'ordre ouvrira un priant celle-ci de notifier l'ouverture du crédit au bénéficiaire en ajoutant sa confirmation.

En confirmant au crédit, la banque de l'exportateur prend à l'égard du bénéficiaire, un engagement personnel identique à l'engagement de la banque donneur d'ordre.

En résumé, le crédit documentaire irrévocable et confirmé comporte un double engagement bancaire. La banque confirmatrice (de l'exportateur) garantit le bénéficiaire contre les défaillances éventuelles tant de l'exportateur que de la banque donneur d'ordre.¹⁰

Schéma N°04 : présentation schématique du crédit irrévocable et confirmé



- 1 Contrat commercial ;
- 2 Engagement ferme du fait de sa confirmation ;
- 3 Engagement ferme ;
- 4 Engagement ferme du fait de sa confirmation.

Source : manuel natixis Algérie : « Opération documentaire », 2009.

¹⁰ G. Legrand et H. Martini, « Gestion des opérations import-export », édition DUNUD, Paris, 2008, P136.

4-4-1 selon la réalisation

C'est l'acte par lequel la banque réalise ses engagements envers le bénéficiaire. En présentant des documents conformes, le vendeur bénéficie du dénouement positif de sa sécurité de paiement. Le mode de réalisation et le lieu de réalisation sont des éléments primordiaux dans le crédit. L'article (10) a stipulé que « *tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation* »¹¹. La banque chargée de la réalisation s'appelle « *la banque désignée* ».

1-4-2-1 Le crédit réalisable par paiement à vue

Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.

1-4-2-2 Crédit réalisable par paiement différé

Paiement à (x) jours par la banque désignée contre les documents requis, selon le délai fixé dans l'accréditif.

1-4-2-3 Le crédit documentaire réalisable par acceptation

La banque occupe une traite contre les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportation).

En aucun cas, le tiré ne doit être le donneur d'ordre (l'acheteur) car elle n'a pas donné son engagement irrévocable. Donc le cas d'un crédit confirmé, le tiré doit être la banque confirmatrice conformément à son engagement.

La banque en compte tenu tire une traite sur elle-même ou sur la banque émettrice au vue des documents conformes.

Il s'agit d'un escompte « *sauf bonne fin* » excepté si le crédit est confirmé. Si le crédit est réalisable par négociation à vue, le bénéficiaire devra établir une traite, tirée sur la banque émettrice, pour être payé comptant.

1-4-1-4 Le crédit documentaire réalisable par négociation¹²

Le terme « *négociation* » est défini, comme l'opération qui permet le règlement de la valeur de la traite et/ ou des documents par une banque désignée. Ceci signifie, que le banquier désigné, qui est en général le banquier émetteur, règle immédiatement le montant moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque. Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque nificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

¹¹ DOUALA « *déroulement d'un crédit documentaire* » logistiqueconseil.org.

¹² S.HADDAD et collectif « *le crédit documentaire* » Alger janvier 2011. P 123.

Si le crédit documentaire est irrévocable et non confirmé, la banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque notificatrice qui procède à son tour au paiement des exportateurs.

Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque confirmatrice vérifie les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur. Elle transmet par la suite tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

Schéma N°05 : La classification des types de crédit documentaire selon l'ordre décroissant de sécurité



Source : Arab Tunisian Bank, «*Comprendre les crédits documentaires* », Tunisie, 2010, P 5.

1-5-Les crédits documentaires spéciaux

On distingue cinq crédits documentaires spéciaux :

1-5-1-Le crédit documentaire transférable

C'est une autorisation que donnent l'importateur et sa banque à l'exportateur, pour transférer tout en partie de crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaire dans son propre pays ou à l'étranger. L'exportateur ne peut changer les termes de crédit documentaire à part les prix unitaires et non pas les quantités (pour prendre une marge), la validité du crédit documentaire et la date limite d'embarquement.¹³

Les avantages du crédit transférable pour le premier bénéficiaire

- Facile à mettre en œuvre ;
- Permet de gérer des affaires sans disposer de la trésorerie nécessaire, car cette technique ne mobilise pas de la ligne auprès de la banque transférante ;

¹³ P. Garsuault et S. Primi, «*Les opérations bancaires internationales* », Ed BANQUE, Paris, 1957, P 121.

- Si le crédit documentaire est confirmé, le transfert emporte l'engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur.

Les inconvénients du crédit transférable

- N'est pas toujours possible ;
- Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf montage spécifique ;
- Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.

1-5-2-Le crédit documentaire revolving

C'est un crédit dont le montant est fractionné en plusieurs tranches renouvelables automatiquement. Il permet de procéder à des paiements successifs dans le cas des livraisons échelonnées, notamment pour des envois similaires d'un même montant effectués régulièrement.

Les avantages du crédit revolving

- Il peut être renouvelé automatique sans être modifié, créant des obligations respectives à la charge de la banque et du donneur d'ordre ;
- Il peut se révéler d'un coût modéré, les commissions étant calculées sur les utilisations effectives et non sur le cumul des tranches à venir ;
- Il permet enfin à l'importateur de s'approvisionner au fur et à mesure de ses besoins et en fonction de sa trésorerie et de sa capacité de stockage.

Les inconvénients du crédit revolving

- L'exportateur doit vérifier qu'en cas de retard d'une expédition ou de non-utilisation d'une tranche, le montant concerné peut être reporté sur les expéditions suivantes.
- Le donneur d'ordre restreint ses capacités de faire émettre de nouveaux crédits documentaires car la banque émettrice comptabilise l'engagement pour la totalité du montant. La ligne crédit import est utilisée et donc indisponible pour d'autres transactions.

1-5-3- Le crédit documentaire adossé ou back to back

C'est un second crédit documentaire donné par la banque, et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction. Le vendeur en tant que bénéficiaire du premier crédit, offre à la banque notificatrice une «*Garantie*» de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit.¹⁴

¹⁴ AMIEUR-S, «*Les moyens de paiement : crédit documentaire* », Revue trimestrielle BNA finance N6 2003, P14.

Les avantages du crédit back to back

- Si les conditions du crédit documentaire back to back simultanément avec celles du crédit documentaire de base, le risque est moins grand pour l'intermédiaire ou la banque émettrice du crédit back to back.

Inconvénients du crédit back to back

- La banque émettrice du crédit back to back contracte un engagement indépendant du crédit documentaire de base vis-à-vis de l'intermédiaire.

1-5-4- Le crédit documentaire red clause ou clause rouge

C'est un crédit documentaire qui autorise la banque notificatrice à donner des avantages à l'exportateur avant la réception des documents pour satisfaire ses besoins de trésorerie, en contrepartie de la garantie d'un engagement de restitution d'acompte. Ces avances peuvent aller jusqu'à 8% du montant du crédit. En Algérie, elles ne dépassent pas 15% du montant du crédit documentaire.

2-5-5- Le crédit documentaire stand-by

Cette forme de crédit est utilisée notamment aux Etats-Unis et en Asie ; la banque se met à côté de la transaction et garantit le paiement du bénéficiaire en cas de défaillance de l'acheteur.¹⁵

2-6- Les objectifs de crédit documentaire

Comme le crédit documentaire admis au paiement universel, il permet de faire un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux de vendeur, toute fois l'opération de la négociation du contrat commercial est bien maîtrisée jusqu'à la mise en place du crédit documentaire ; pour cela, l'activité commerciale internationale exige de l'opérateur :

- De disposer de connaissances et d'aptitudes techniques, commerciales et financières (entendre également les marchés) ;
- De connaître la réglementation nationale et internationale.

¹⁵ ZOURDANI-S, « *le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie* », Mémoire de Magister, Université de Tizi-Ouzou 2011-2012, P89.

Section 2 : Mécanisme et la réalisation du crédit documentaire

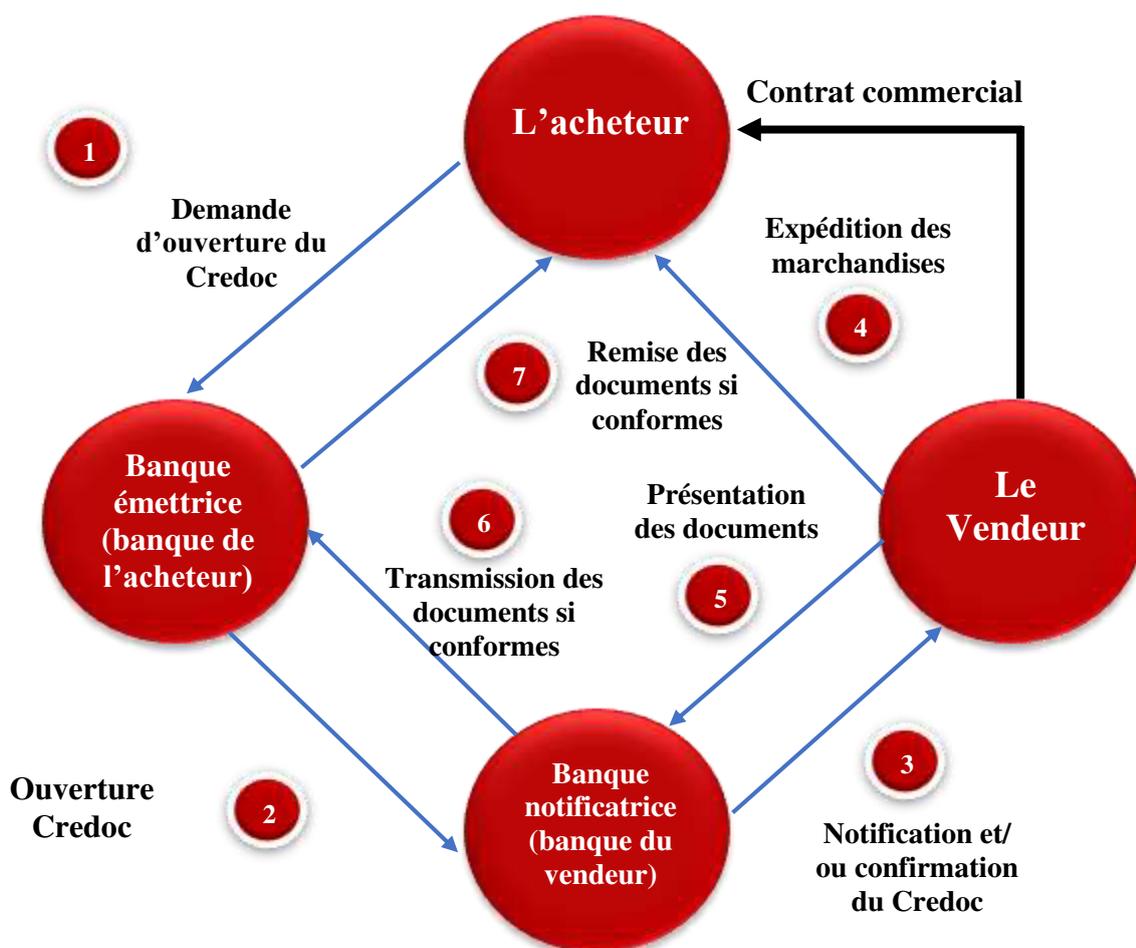
Le crédit documentaire est une technique mise en place par la chambre du commerce international pour introduire une confiance indispensable dans la réalisation et le bon déroulement d'une opération commerciale entre deux parties « importateur-exportateur » qui du fait de la distance sont imparfaitement renseignés l'un sur l'autre, le vendeur n'acceptera pas de se dessaisir des marchandises que s'il est assuré du paiement lors de leur embarquement, et l'acheteur n'acceptera le règlement que s'il a la certitude d'une livraison conforme à sa commande.

2-1. Mécanisme et déroulement d'un crédit documentaire

L'opération de crédit documentaire se déroule par un enchaînement de certaines techniques.

2-1-1. Mécanisme

Schéma N°06 : Le schéma suivant illustre la pratique de déroulement d'une opération de Credoc.



Source : HASSINE.S, « *Financement du commerce international par les techniques documentaires* », mémoire du magister, Université de Tunis 2014-2015, P34.

2-1-2. Le déroulement de crédit documentaire

Le Credoc peut être le résultat de la négociation avec un client étranger, pour importe en toute sécurité, et cela doit faire partie intégrante de la discussion et le client accepte les termes du contrat commercial.

- **Le déroulement du crédit documentaire en 13 actes**

Voici comment vont se dérouler l'opération de Credoc :

- **Acte 1 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire**

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services. Dès lors se pose le problème de la sécurité de paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque, la banque émettrice. Des formulaires pré-imprimés, généralement inspirés par le système de codification SWIFT, est mis à la disposition des acheteurs.¹⁶

- **Acte 2 : Ouverture du crédit documentaire**

La banque émettrice (banque de l'acheteur) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.¹⁷

- **Acte 3 : Notification du crédit documentaire**

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et y ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle s'engage à payer le vendeur si les documents sont présentés conformes dans les délais impartis (*la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation,*).

- **Acte 4 : Expédition des marchandises**

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, le vendeur (exportateur) procède à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat, et mentionné dans le crédit.

- **Acte 5 : Délivrance du document de transport**

Dès la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport : connaissement, lettre de transport aérien, lettre de voiture, etc....

- **Acte 6 : Présentation des documents**

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificatrice et/ou confirmante.

¹⁶ www.Crédit-documentaire.com, consulté le 06/06/2018.

¹⁷ Les Memos, « *Le crédit documentaire* », édition El DAR OTHMANIA, Alger, P 19.

- **Acte 7 : Paiement au bénéficiaire**

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, et les délais sont respectés, la banque confirmatrice paie la valeur des documents (*dans le cas d'un paiement à vue*) en y déduisant ses frais.

- **Acte 8 : Transmission des documents à la banque émettrice**

La banque notificatrice et/ou confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice, par courrier rapide afin d'éviter les pertes des documents.

- **Acte 9 : Remboursement à la banque notificatrice**

La banque notificatrice se remboursera comme indiqué dans le crédit documentaire (*en débitant le compte de la banque émettrice domicilié chez elle ou dans une autre banque, dite banque de remboursement*).

- **Acte 10 : Levée des documents (côté acheteur)**

La banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client (le donneur d'ordre).

- **Acte 11 : Paiement à la banque émettrice**

La banque émettrice débite le compte de son client du même montant que le crédit en y ajoutant ses frais.

- **Acte 12 : Réclamation des marchandises**

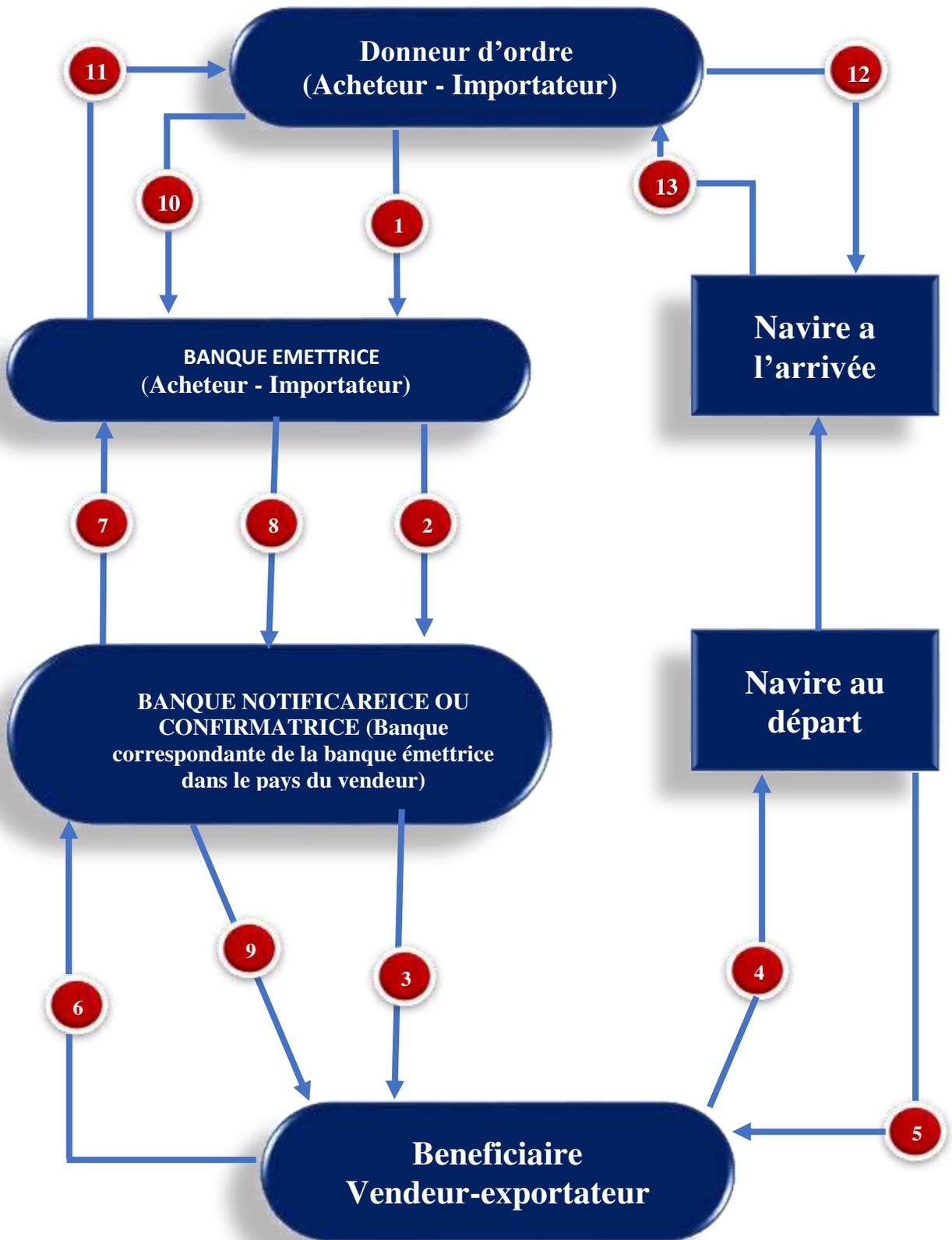
Dans le cas d'une expédition maritime, l'acheteur (le donneur d'ordre) en possession du connaissement original à son ordre, est en droit de réclamer les marchandises auprès du dépositaire des marchandises au port d'arrivée.

- **Acte 13 : Remise des marchandises**

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire). Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

Le crédit documentaire donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées. En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre) reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraude).

Schéma N°07 : Déroulement du crédit documentaire



Source : K. Benkrimi, « *Crédit Bancaire et Economie Financière* », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010 ; P 141.

- 1- Instruction d'ouverture ;
- 2- Ouverture Du crédit ;
- 3- Notification du Crédit ;
- 4- Expédition Des marchandises ;
- 5- Délivrance du document de transport ;
- 6- Présentation des documents ;
- 7- Transmission des documents ;
- 8- Paiement ;
- 9- Paiement ;
- 10- Paiement ;
- 11- Levée des documents ;
- 12- Réclamation des marchandises ;
- 13- Remise des marchandises.

2.2. Les documents exigés dans un crédit documentaire

L'opération d'un crédit documentaire exige certains documents :

2.2.1. Les documents d'expédition

Ce sont des contrats de transport par lesquels la société qui les a émis s'engage vis à vis de l'exportateur à transmettre sa marchandise en bon état, ces documents montrent si le prix du transport a été payé au départ ou s'il sera payable à l'arrivée.

C'est ainsi qu'on parle de connaissement en cas de transport par voie maritime (c'est le moyen de transport le plus utilisé dans le cadre du commerce international puisqu'il présente un de faible cout).

2.2.3. Les documents d'assurance

Ce sont des documents émis par une compagnie d'assurance ou son représentant qui garantissent à l'assuré le paiement d'une indemnité en cas de défaillance sur la marchandise encours de transport

2.2.4. Les documents exigés par la douane du pays de l'acheteur

Ces documents permettent l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur. Il est demandé d'établir la facture douanière par le vendeur, le certificat d'origine par une autorité administrative ou la chambre de commerce internationale et le certificat sanitaire, qui garantit la bonne qualité de la marchandise.

2.2.5 Les documents décrivant la nature de la marchandise

- **Facture commerciale (commercial invoice)**

Etablie au nom de l'importateur par l'exportateur, indique la nature de la marchandise ou la prestation, et le montant à régler, ce document est un élément de base de toute opération et il est indispensable à l'importateur le dédouanement de sa marchandise sans celle-ci.

- **La liste de colisage**

Précise en cas d'expédition en plusieurs lots le détail des marchandises expédiées par colis, ainsi que les marques apposées sur chacun d'eux.

- **Le certificat de qualité**

Établit soit par des sociétés de surveillance ou des professionnels soit par le vendeur, indiquent les résultats de l'analyse des produits vendus juste avant leur expédition et permettent ainsi d'en garantir le bon état.¹⁸

2-3-Composition d'un dossier de Credoc

- Une demande de crédit documentaire ;
- Une facture pro forma objet de crédit ;
- La constitution de la provision ;
- Une décision du comité de crédit en cas de non constitution de provision par le crédit ;
- Le message SWIFT d'ouverture ;
- Le paiement effectif si le paiement est à vue ;
- Les commissions d'acceptation pour le cas de paiement par traite ;
- La copie du connaissement ;
- La copie de l'original de la facture ;
- La provision extourne.¹⁹

2-4-L'encadrement juridique du crédit documentaire

Le crédit documentaire est une opération complexe. Le contrat de crédit documentaire en lui-même est difficile à établir, mais une difficulté supplémentaire s'y ajoute par le fait qu'il prend place dans un contrat plus large qu'est le contrat de vente international pour lequel il est souscrit. Ainsi, dans le cadre de sa politique juridique générale, l'entreprise exportatrice doit témoigner un soin très attentif à élaborer le crédit documentaire de la manière qui réponde le mieux à ses besoins de sécurité, dépendant de chaque cas d'espèce. L'identification des règles de droit applicables fait partie de ces démarches.

¹⁸ S.HADDAD, collectif « *Le Crédit Documentaire* » janvier 2011 p 20.

¹⁹ BURGARD-J, « *Dictionnaire de l'Encyclopédie Universel* », Edition Armand Colin, Paris 2016, P138.

La négociation contractuelle sera facilitée par l'existence des « *Règles et Usances Uniformes (RUU 500)* » relatives aux crédits documentaires, élaborées par la Chambre de Commerce Internationale. Il s'agit d'une codification privée, établie pour la première fois en 1933 et qui est régulièrement revue. Ces règles font l'objet d'une adhésion extrêmement large à travers le monde et sont un outil de référence en la matière.

Cependant, ni les dispositions contractuelles, ni le renvoi aux RUU ne peuvent régler toutes les questions. Il est donc utile de pouvoir faire référence à un corps pré constitué de règles de droit applicables, étatiques le plus souvent. Nous vous signalons que les parties ont la possibilité de désigner expressément le droit dont elles veulent se prévaloir.

A défaut, la loi du lieu de l'exécution du crédit documentaire est une référence souvent prise en considération en cas de litige.²⁰

2-5-Avantages et inconvénients du crédit documentaire

Le crédit documentaire présente des avantages, comme il procure des inconvénients :

2-5-1. Avantages

Le crédit documentaire offre des avantages qui se présentent comme suit :

- **Moyen de paiement**
 - Rapide ;
 - Efficace ;
 - Reconnu et utilisé partout dans le monde ;
 - Soumis à des règles internationales très précises (RUU).
- **Instrument de couverture de risques**
 - Pour l'acheteur ;
 - Pour le vendeur.
- **Instrument de financement**
 - En période de fabrication ;
 - En période de crédit après expédition.
- **Engagement bancaire**
 - A l'importation ;
 - A l'exportation ;
 - Reconnu et utilisé partout dans le monde ;
 - Soumis à des règles internationales très précises (RUU).

²⁰ Les Memos, « *Le crédit documentaire* », édition El DAR OTHMANIA, Alger, P 60.

- **Gage de sécurité**
 - Pour l'acheteur : celui de payer une marchandise seulement si les documents exigés par le crédit documentaire sont présentés en conformité avec les termes du crédit et des RUU
 - Pour le vendeur: celui d'être payé d'une marchandise qu'il a expédiée (sécurité maximale quand le Credoc est confirmé).
- **En d'autres termes le crédit documentaire**
 - C'est une technique de paiement et un instrument de financement rapide, efficace très reconnu et utilisé partout dans le monde ;
 - Le Credoc garantit la livraison des marchandises avec la quantité demandée et dans des délais fixés à l'avance ;
 - Il est utilisé que dans des conditions commerciales favorables ;
 - Facilite les opérations commerciales entre les acteurs internationaux ;
 - Pour l'exportateur : Sécurité maximale quand il s'agit d'un crédit documentaire confirmé ;
 - Pour l'importateur : sécurité de paiement car il paye si seulement si, les documents sont conformes.

2-5-2. Inconvénients

Le crédit documentaire présente les inconvénients suivants :

- **Procédure complexe** : Le crédit documentaire est une procédure complexe car il y a plusieurs types de crédit et modes de réalisation ainsi que de document.
- **Formalisme rigoureux** : Dans le crédit documentaire les banques sont engagées, ce qui résulte une examinassions de façon très rigoureuse des documents.
- **Coût élevé** : Des nombreuses commissions viennent graver le coût de crédit documentaire, qui s'avère finalement un instrument onéreux.
- **Aussi le crédit documentaire est**
 - Procure des 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 lourdes et complexes ;
 - c'est un moyen de paiement couteux, d'ailleurs, même en cas de non-utilisation ou de non-exécution, il y a un paiement de la commission.²¹

²¹ KIAS-K, LAHDIR-L, « *Financement du commerce international : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations* », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016, P33.

Section 3 : L'évaluation du crédit documentaire

Le Credoc est un outil relativement cher surtout lorsqu'il est confirmé. Il comporte plusieurs coûts qui dépendent du type de crédit ouvert et de l'évaluation du risque effectuée par la banque confirmatrice. Plus le risque est élevé, plus le coût l'est également. Les frais et commissions sont répartis entre l'acheteur et le vendeur selon les incoterms et le contrat commercial.

3-1 Les couts du crédit documentaire**3-1-1 Domiciliation**

- Commission fixe 2000 DA/ dossier (Date d'ouverture).

3.1.2 Credoc a l'import**3-1-2-1 Ouverture**

- Commission fixe 2500 DA ;
- Frais SWIFT 2000 DA (veille ouverture).

3-1-2-2 Engagement

- **Avec constitution de provision**

Commission d'engagement 2,5 ‰ par trimestre indivisible avec un minimum de 2500 DA (veille début de période de perception).

- **Sans constitution de provision**

Commission d'engagement 6,25 ‰ par trimestre indivisible avec un minimum de 2500 DA (veille début de période de perception). Lorsque la demande d'ouverture du crédit documentaire prévoit que tous les frais et commission sont à la charge du donneur d'ordre ceux-ci répercutés intégralement sur le donneur d'ordre.

3-1-2-3 Modification

- Commission fixe 2000 DA (veille modification).

3-1-2-4 Règlement

- **Par prélèvement sur compte Dinar**

- Commission fixe 1,50 ‰ avec minimum de 2500 DA ;
- Frais SWIFT 1000 DA ;
- Commission de change Banque d'Algérie de 1 ‰ (veille règlement).

- **Par prélèvement sur compte Devises**

- Commission fixe 1,50 ‰ avec un minimum de 2500 DA ;
- Frais SWIFT 1000 DA (veille règlement).²²

²² Document interne, B.N.A, Tizi-ouzou , nouvelle ville.

3-2 Les risques en cours dans le cadre du crédit documentaire

Le Credoc comporte des risques pour toutes les parties au contrat. En plus des risques qu'implique le contrat commercial local, s'ajoute d'autres risques lorsqu'il s'agit de transaction internationale.

Avant de passer en revue des risques encourus dans le cadre du crédit, il serait intéressant de traiter des incoterms qui ont un rôle important dans le Credoc.

3-2-1 Les incoterms et le crédit documentaire

Les incoterm (ou termes commerciaux) ont été élaborés par la chambre de commerce internationales afin d'éviter toute ambiguïté concernant, entre acheteur et vendeur, des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises.²³

▪ Les incoterms précisent donc

- Le transfert de frais : jusqu'où le vendeur supporte-t-il les frais d'acheminement ?
- Le transfert de risque : jusqu'où les risques sont-ils encourus par le vendeur ?
- Les documents à fournir : qui, de l'acheteur ou de vendeur doit fournir les documents nécessaires à l'acheminement des marchandises ?

▪ On distingue deux catégories d'incoterms

- **Vente au départ** : les risques du transport principal sont supportés par l'acheteur ;
- **Vente à l'arrivée** : les risques du transport principal sont supportés par le vendeur.

Le Credoc s'ajuste idéalement aux incoterm de vente au départ qui délient le vendeur de toute obligation vis à vis de l'acheteur dès la mise à bord du navire ou la prise en charge de marchandises par le transporteur international. Dès cette prise en charge, le vendeur bénéficiaire du Credoc peut être payé.

3-2-2 Les risques opérationnels liés à la gestion de crédit documentaire

Le comité de Bâle²⁴ définit le risque opérationnel comme étant celui des pertes directes ou indirectes résultant de l'inadaptation ou de la défaillance des procédures internes, de personnes et de systèmes ou résultant d'événements extérieurs.²⁵

Du fait de la complexité du Credoc, des erreurs, négligences, retard et fraudes peuvent se produire lors de son traitement tant au niveau de la banque émettrice qu'au de la banque notificatrice.

²³ G. Legrand et H. Martini, « *Commerce internationale* », 3^e édition, DUNOD, Paris, 2010, P 106.

²⁴ Comité de Bâle ou Comité de Bâle sur le contrôle bancaire (*Basel committee on banking supervision, (BCBS)*) est un forum où sont traités de manière régulière (*quatre fois par an*) les sujets relatifs à la supervision bancaire. Il est hébergé par la banque des règlements internationaux à Bâle.

²⁵ Étude du Rapport annuel de la Commission bancaire, « *Le risque opérationnel, pratiques et perspectives réglementaires* », PDF, site internet : WWW. banque.fr, 2003.

Pour se prémunir contre ces risques, des précautions doivent être prises notamment lors des instructions d'ouverture, de la notification et de la présentation des documents à la banque désignée :

- Lors des instructions d'ouverture, l'acheteur en tant que le donneur d'ordre doit être très précis et concis dans ses instructions d'ouverture. Il doit donner des précisions sur la nature de crédit, la marchandise objet du crédit, le mode de transport, les délais de présentation des documents de transport, le délai de validité du crédit et les documents exigés. Il doit éviter exiger les documents qui ne sont pas nécessaires au fonctionnement de crédit car trop de document mal défini peuvent augmenter le risque documentaire pour le bénéficiaire et diminuer l'efficacité du crédit en tant qu'instrument de paiement, en raison des réserves possible.
- Lors de la notification du crédit, le bénéficiaire doit contrôler la conformité du crédit avec le contrat commercial. Il vérifie qu'il est capable de respecter les différentes dates limites. Il analyse les documents requis, tant sur la forme que sur le fond et s'interroge sur leur justification, sur la facilité à les obtenir lors de la réalisation du crédit au regard des contraintes de temps.
- Lors de la présentation des documents, la banque désignée doit procéder à un contrôle systématique des documents présentés pour leur conformité.

La vérification des documents peut se faire selon des trois caractères

- Conformité apparente des documents présentés avec les termes et les conditions du crédit ;
- Concordance des documents entre eux ;
- Respecter des RUU de la chambre du commerce Internationale.

3-3 Les autres risques

Le Credoc comporte en plus des risques opérationnels d'autres risques. Il s'agit essentiellement : de risque de crédit, risque de pays, risque de change, le risque de technique et le risque commerciale.

3-3-1 Le risque de crédit

Le risque de crédit est un risque de contrepartie, inhérent à l'activité des banques. C'est le risque de ne pas être remboursé à l'échéance du prêt. Son appréciation et sa gestion appartiennent forcément à la banque. L'appréciation se fait grâce à une analyse financière et pronominale du client, que celui-ci soit une entreprise ou un ménage.²⁶

²⁶ C. Karyotis, «L'essentiel de la banque », 2^e Edition, LEXTENSO, 2015, P 58.

Le Credoc comporte un risque de crédit portant sur l'importateur pour les crédits documentaires import et un risque de crédit sur la banque émettrice en cas de conformation par la banque notificatrice.

En effet la banque confirmatrice prend un risque de crédit sur le donneur d'ordre en vertu de l'obligation de paiement ou d'acceptation que la réalisation du Credoc engendre de même la banque notificatrice en cas de confirmation prend un risque sur la banque émettrice car elle est tenue de payer l'exportateur à la présentation des documents qui, pour une raison ou une autre pourraient être refusés par la banque émettrice.²⁷

3-3-2 Le risque de pays

Le risque politique est " l'ensemble des évènements ou décisions d'ordre politique ou administratif, nationales ou internationales, pouvant entraîner des pertes économiques, commerciales ou financières pour l'entreprise, importatrice, exportatrice ou investissant à l'étranger, titulaire de ces contrats."²⁸

Concrètement, le risque pays survient lorsque les autorités d'un pays donné prennent des mesures d'ordre public dans l'exercice de la souveraineté nationale ou découlant d'une situation d'incapacité de l'Etat à faire face à ses obligations. À titre d'exemples, les cas suivants peuvent se présenter :

- Risques de non transfert dus à l'insolvabilité du pays du débiteur : l'économie internationale abonde d'exemples de pays vivant cette situation ;
- Suspension des autorisations d'importation ;
- Risques dus à des tiers publics dans le contrat : exemple de défaillance du pays de résidence d'un sous-traitant ou d'insolvabilité d'un organisme public extérieur intervenant dans le financement du projet.

3-3-3 Le risque commercial

L'activité commerciale internationale comporte des risques. Ces risques peuvent être qualifiés de commerciaux dès lors qu'ils portent soit sur l'existence du marché lui-même soit sur l'une de ses composantes principales.

Le risque commercial est le risque de défaillance d'une entité privé face à ses obligations contractuelle de paiement. C'est donc généralement le risque sur le client d'un très importantes.²⁹

²⁷ Y. Simon et D. Lautier, « *Finance internationale* », 9^e édition, ECONOMICA, Paris, 2005, P 61.

²⁸ S. Gautriaud, « *Le risque pays : approche conceptuelle et approche pratique* », ATER. Centre d'Economie du Développement, Université Montesquieu Bordeaux, P 15.

²⁹ ATTLJARLWAFABANK, « *Guide du commerce extérieur* », Edition ATTLJARLWAFABANK, 2010, P 24.

3-3-4 Le risque technique

Le Credoc est une opération lourde et complexe qui apporte à l'exportateur de la sécurité de paiement et fait couvrir aux banques un risque technique résultant d'une erreur dans la vérification des documents.

Le risque technique est le risque pris par la banque dans l'exécution de opération de Credoc, depuis son émission jusqu'à sa réalisation et ce en vertu du mandat qu'ils lui sont conféré par le donneur d'ordre.³⁰

3-3-4 Le risque de change

C'est le risque d'observer des pertes à cause des évolutions des taux de change. Les variations des résultats sont imputables à l'indexation de produits et de change, ou aux variations de valeurs d'actifs et de passifs libellés en devises.³¹

Les entreprises sont confrontées au risque de change car elle effectue des opérations d'importation et d'exportations facturée dans des devises différentes de celle utilisées pour l'établissement de leurs états financiers. Dans la mesure où les taux de change ne sont stables, ces fluctuations peuvent être à l'origine des gains ou des pertes financières très importantes.

3-4-Les garanties du crédit documentaire

Le crédit documentaire est régi par une convention internationale établie sous l'égide de la chambre de commerce international. Il présente donc des garanties pour le client comme pour le vendeur :

- Le vendeur est sûr d'être payé dans les délais ;
- L'acheteur reçoit avant tout paiement les documents qui lui permettent d'être assuré de l'envoi de la marchandise et de sa qualité.

3-5-Les dates butoirs du crédit documentaire

- **La date de validité du crédit documentaire** : elle est fixée par l'acheteur lors de l'ouverture. Cette mention est obligatoire et doit figurer sur le Swift d'ouverture. Passée cette date, on dit que le crédit est échu : le vendeur se trouve privé de toute garantie de paiement.
- **La date d'expédition des marchandises** : c'est la date limite de mise à bord, prise en charge ou envoi des marchandises. Cette mention n'est pas obligatoire mais il est recommandé de l'indiquer dans l'ouverture du crédit documentaire afin de prévoir et assurer une date d'arrivée des marchandises à destination.

³⁰ O. hassid, «la gestion des risques », 2e édition, DUNOD, Paris, 2008. P12.

³¹ J. Bessis, « Gestion des risques et Gestion Actif-Passif des banques », Edition DALLOZ, 1995, P 19.

- **La date limite de présentation des documents :** Elle permet d'éviter un retard de remise des marchandises à l'acheteur. Cette date butoir est fixée à partir de la date d'expédition. La présentation des documents se fait généralement à 21 jours après. Passée cette date limite, les documents seront considérés comme « *anciens* » ; cependant, la date de validité du crédit demeure la date extrême pour la présentation des documents.³²

³² « Document interne de la BNA » de Tizi-Ouzou.

Conclusion

On peut conclure que, le crédit documentaire est considéré comme un appui par les banques pour le paiement des opérations du commerce à l'international, sur lesquelles reposent les entreprises ; mais parfois, il est indispensable de vérifier s'il contient des risques qui sont de plus en plus développés avec l'évolution de commerce extérieur.

Même si le crédit documentaire est considéré comme étant le moyen de paiement le plus sûr vu qu'il est pour les contrats commerciaux et la dénomination commune de leur préoccupation et il permet d'acquérir des biens et des marchandises avec l'intervention des banques de l'importateur et de l'exportateur, sans oublier les avantages qu'il présente mais il a aussi des inconvénients plus au moins importants donc l'utilisation du crédit documentaire nécessite une souplesse et une clarté dans l'utilisation des termes du contrat.

Introduction

Les opérations du commerce international deviennent par conséquent très importantes pour l'économie du pays et nécessitent des moyens de financement et des techniques de paiement appropriés, les agents économiques peuvent se financer soit de façon interne par le recours à l'autofinancement ou bien par le recours au financement externe, celui-ci peut être indirect lorsque les entreprises font appel à l'intermédiation bancaire ou bien direct par le marché des capitaux (*Sans passé par la banque*).

Dans ce chapitre, on va citer l'une des techniques de paiement international, cette technique basée sur la fiabilité du réseau bancaire est utilisée pour la transaction d'un montant modéré. Elle est souvent utilisée dans le cadre des premières affaires entre nouveaux partenaires.

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur. Celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes (RUE 522).¹

Ce troisième chapitre sera présenté en trois sections : la première est une généralité Sur la remise documentaire. La seconde section sur le déroulement de l'encaissement documentaire et enfin la dernière section abordera les types et la gestion de la remdoc.

¹ La chambre de commerce internationale a édité des brochures relatives aux règles et usances uniformes et notamment :

- la brochure n° 522 relative à la remise documentaire,
- la brochure n° 382 relative à l'arbitrage,
- la brochure n° 600 relative aux crédits documentaires (révision de 2007),
- la brochure n° 560 relative aux incoterms 2000.

Section 1 : Généralités Sur La Remise Documentaire.

La remise documentaire est un mode de règlement moins compliqué, il est utilisé lorsqu'il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires (acheteur et vendeur), et une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur.²

1.1. Définition de la remise documentaire.³

La remise documentaire est une technique de paiement par laquelle un exportateur suite à l'expédition des marchandises confie à une banque les documents convenus avec l'importateur comportant ou par un effet de commerce. Ces documents sont destinés à être remis à l'importateur contre paiement des sommes dues ou par acceptation d'un effet de commerce, ils sont généralement constitués des documents de transport tel qu'un connaissance maritime, si la marchandise a été expédiée par voie maritime, la lettre de voiture dans le cas d'une expédition par chemin de fer, la lettre de transport aérien ou document de transport combiné .

Des documents comptables s'ajoutent à la liste des documents, tel qu'une facture commerciale dans laquelle l'exportateur fixe le montant de la marchandise due à l'importateur. Dans certains cas un certificat d'origine ou un certificat d'inspection peuvent être exigés, le certificat d'origine est une preuve de l'origine de la marchandise, quant au certificat d'inspection c'est un document présentant les résultats d'un examen sur la qualité de la marchandise.

La remise documentaire présente un avantage pour l'exportateur, car ce dernier est assuré que la marchandise ne sera récupéré par l'importateur que lorsqu'il aura payé les sommes dues, ou par acceptation d'une traite. La technique la plus simple est le paiement au comptant par l'importateur aux guichet de la banque, quant à l'acceptation d'une traite, c'est une technique qui présente un avantage à l'importateur en lui laissant le temps de revendre la marchandise et d'obtenir les fonds lui permettant par la suite le paiement de l'exportateur, et dans le cas où l'importateur ne paie pas et n'accepte pas l'effet de commerce.

² KIAS-K, LAHDIR-L, « *Financement du commerce international : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations* », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016, P33.

³ Yves SIMON, Delphine LAUTIER, Christophe MOREL « *finance internationale* » 10^{ème} édition« *Economica* » septembre 2009, P 699.

La remise documentaire est une technique qui est conseillée dans les cas suivants :⁴

- Si le vendeur et l'acheteur entretiennent des relations de confiance ;
- Si la volonté de payer et la solvabilité de l'acheteur ne font aucun doute ;
- Si la situation politique, économique et juridique est stable dans le pays de l'importateur ;
- Si le trafic international des paiements du pays importateur n'est pas entravé ou menacé par un contrôle stricte des changes, ni par restrictions de quelques sortes.

1.2. Les intervenants de la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :⁵

1.2.1. Donneur d'ordre (tireur)

C'est le vendeur (exportateur) qui remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement en prenant soin d'expédier la marchandise.

1.2.2. Banque remettante

Il s'agit de la banque de donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis au vendeur et les transmet à la banque chargée de l'encaissement selon la lettre d'instructions de donneur d'ordre. La responsabilité de la banque remettante se limite à la bonne exécution des instructions données. Elle n'assume aucun engagement ni responsabilité dans l'hypothèse où les instructions qu'elle transmettrait ne seraient pas suivies.

1.2.3. Banque présentatrice

C'est la banque à l'étranger, chargée de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra qu'après règlement.

1.2.4. Bénéficiaire (tiré)

C'est l'acheteur ou l'importateur, qui reçoit les documents de la banque présentatrice, *contre paiement ou acceptation d'effets tirés sur lui.*

⁴ LUVINCENT TAPE Ange « *Gestion des crédits et encaissement documentaire à l'importation : technique, analyses et perspectives à AMEN BANK* » mémoire de master en gestion des organismes financiers et bancaire, 2006 .[http:// www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com) . gestion-crédit- encaissements-documentaire-importation amen-bank34.consumté le 17 /06/2018.

⁵ G.LEGRAND et H.MARTINI, « *Commerce international* » édition DUNOD, paris, 2008 p 146.

Schéma N°08 : les participants d'une remise documentaire



Source : Didier-pierre MONOD « *Moyens et techniques de paiement internationaux* » Edition ESKA 2007. P106.

1.3. Les règles uniformes relatives aux encaissements

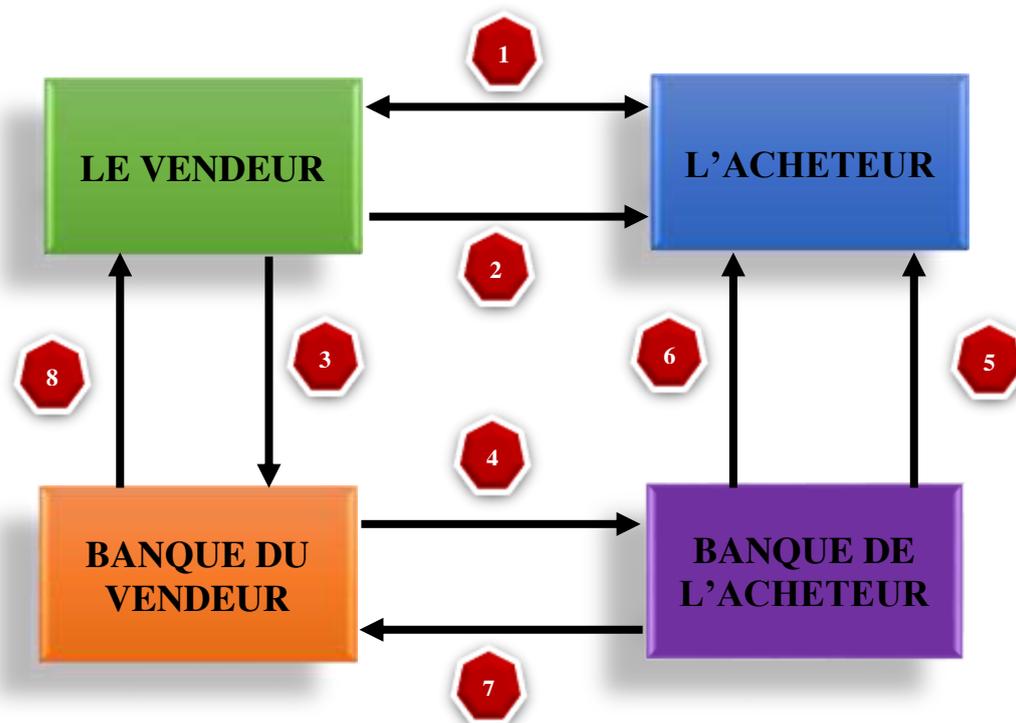
La chambre de commerce international a codifié une série de directions dans le but de standardiser les pratiques bancaires en matière d'encaissement de traitement des encaissements documentaire repose sur les règles uniformes relatives aux encaissements ou (RUE), qui précisent les droits et les devoirs essentiels des parties engagées dans les telles opérations. Les RUE 522 sont entrées vigueur le 21 janvier 1996 et se sont imposées à l'international.

1.4. Objectif de la remise documentaire

La remise documentaire est un mode de paiement à l'international moins chère, plus simple et rapide que le crédit documentaire, offrant plus de sécurité que le virement bancaire international ; elle accompagne une opération commerciale internationale lorsqu'une certaine confiance existe entre l'acheteur et le vendeur ou lorsque le pays de l'acheteur n'a pas de risque.

Section 2 : Fonctionnement et déroulement de la remise documentaire.**2.1. Fonctionnement**

Le schéma suivant nous permet de mieux comprendre le fonctionnement de la remise documentaire, et de savoir les étapes de déroulement de ce dernier.

Schéma N°09 : Fonctionnement de l'encaissement documentaire

- 1-Conclusion du contrat ;
- 2-Expedition de la marchandise ;
- 3-Ordre d'encaissement ;
- 4-Transmission de l'ordre de l'encaissement ;
- 5-Autorisation de paiement ;
- 6-Debit paiement et remise des documents ;
- 7-Paiement ;
- 8-Paiement de l'encaissement.

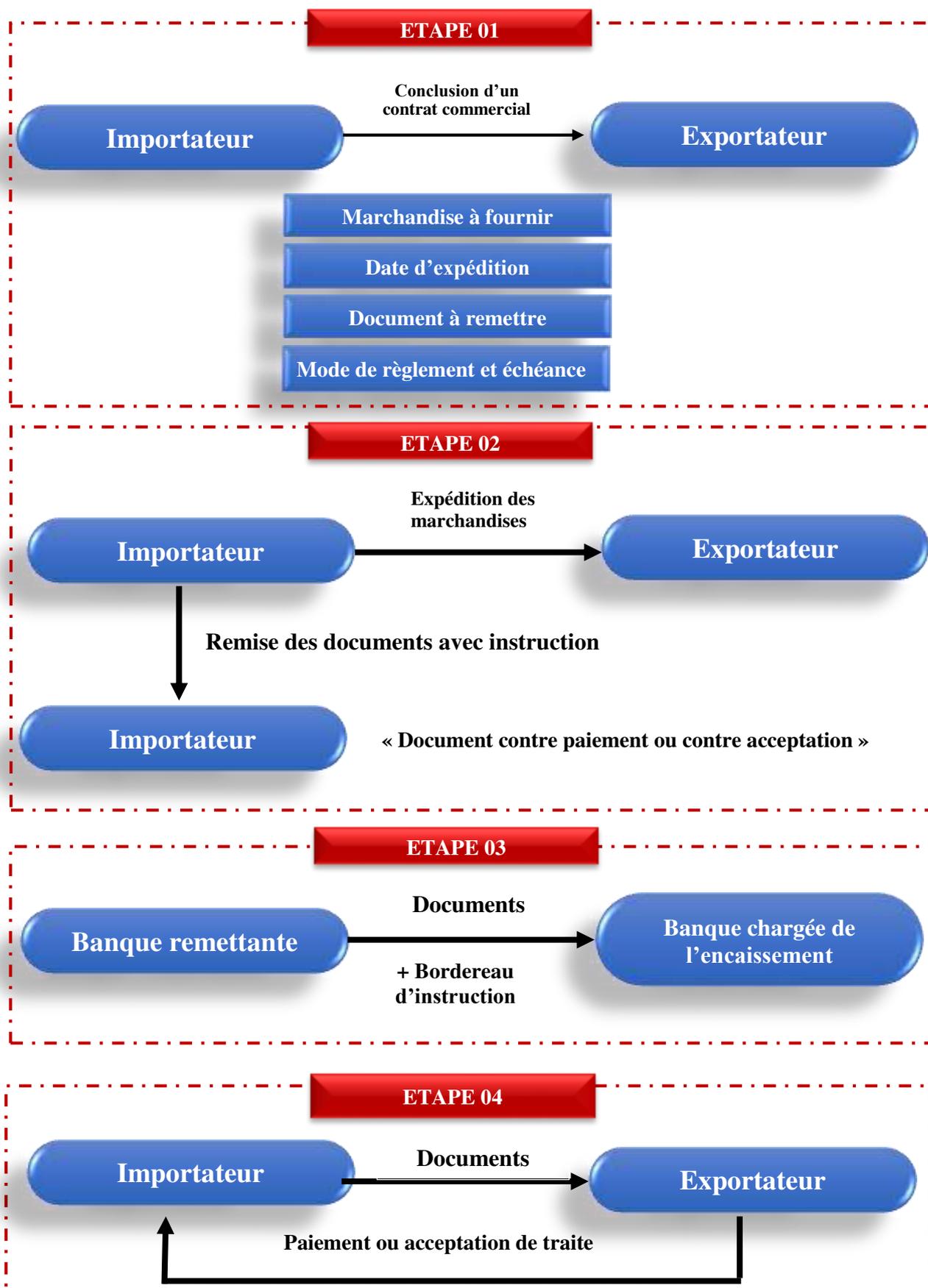
Source : HASSINE-S, « *Financement du commerce international par les techniques documentaires* », mémoire du magister, Université de Tunis 2015, P30.

2.2. Déroulement de la remise documentaire

- Après la conclusion du contrat entre le fournisseur et le client, le fournisseur expédie la marchandise, tire généralement une traite sur son client, soit à vue soit à échéance ;
- Ensuite le donneur d'ordre remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires au client pour qu'il puisse retirer sa marchandise, le vendeur de sa part donne à sa banque un ordre d'encaissement ;
- La banque se chargera par la suite de délivrer ces documents à l'acheteur par le biais de sa banque contre acceptation de la traite ou contre paiement en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante ;
- La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document contre paiement et dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice, dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance ;
- Lorsque la banque de l'importateur reçoit les documents, une vérification véritable doit être faite par celle-ci et une fois assurée de la conformité des documents, une lettre d'information est envoyée au bénéficiaire pour l'informer de l'arrivée des documents ;
- Enfin, lorsque le client accepte la traite (documents contre acceptation) ou effectue le paiement (documents contre paiement). La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation.⁶

⁶ HASSINE-S, « *Financement du commerce international par les techniques documentaires* », mémoire du magister, Université de Tunis 2015, P31.

Schéma N°10 : Global d'une remise documentaire



Source : BNA « les opérations du CE

Contrairement au crédit documentaire la banque n'a dans la formule de la remise documentaire, aucune obligation de résultat : dans cette procédure, les banques n'interviennent que comme mandataire de leurs clients. La remise documentaire est donc différente du crédit documentaire, dans lequel c'est une banque (*ou les deux, en cas de conformité conformation*) qui s'engage (nt) à payer le vendeur.

2.3. Le cadre juridique de la remise documentaire.⁷

Le traitement des encaissements documentaire peut être régi conformément aux RUE « *Règles uniformes relatives aux encaissements* » de l'ICC publiées en 1996 la chambre de commerce internationale brochure n° 522, si les parties contractantes y ont fait une référence expresse.

Ces règles sont admises par la plupart des établissements bancaires mondiaux. Elles fixent les obligations, et les devoirs de chaque intervenant. Dans ces dispositions générales il est précisé que l'encaissement signifie le traitement de document par les banques selon les instructions reçues. En aucun cas il ne s'agit, comme le titre pourrait le laisser entendre, de paiement ou d'avance de paiement de leur part.

Le mot « *document* » vise :

- Des documents financiers, effets de commerce, chèques, ou autre instrument analogues utilisé pour obtenir le paiement d'une somme d'argent ;
- Des documents commerciaux, factures, document d'expédition, documents de propriété ou d'autres documents pourvu qu'ils ne soient pas financiers.

L'expression « *encaissement simple* » s'entend pour un encaissement de document financier non accompagné de documents commerciaux.

L'expression « *Encaissement documentaire* » s'entend pour un encaissement de documents commerciaux qu'ils soient accompagnés ou non de documents financiers.

Les parties intéressées sont :

- Le donneur d'ordre ;
- La banque remettante ;
- La banque présentatrice ;
- Le tiré.

Il est indiqué que si une banque ne peut, pour une raison quelconque, se conformer aux instructions données, elle en avisera immédiatement la partie qui lui a adressé l'ordre d'encaissement.

⁷ Didier-pierre MONOD « *Moyens et techniques de paiement internationaux* » Edition ESKA 2007. P110.

Les lignes suivantes sont consacrées à l'analyse des « règles uniformes relatives aux encaissements » brochure de l'ICC n° 522. En cas de litige pour quelque motif que ce soit seul sera pris en compte le texte original de la brochure n°522.

- Les banques doivent agir de bonne foi, et avec un soin raisonnable ;
- Les banques doivent vérifier que les documents reçus paraissent correspondre à ceux énumérés dans l'ordre de l'encaissement et doivent aviser immédiatement en cas de document manquant ;
- Il n'y a pas d'obligation d'examiner les documents.

Les banques n'assument aucune responsabilité en cas de retard ou de perte que pourraient subir dans leur transmission, tous messages, lettres ou documents, ni quant au retard, à la mutilation ou autre erreur pouvant se produire dans la transmission de câbles, télégrammes télex, ni quant aux erreurs de traduction ou d'interprétation de termes techniques.

- Les banques n'assument aucune responsabilité en ce qui concerne les conséquences pouvant résulter de l'interruption de leur propre activité, provoquée par des émeutes, troubles civils, insurrections, guerres et tout cas de force majeure ou toute autre cause indépendante de leur volonté, ainsi que par grèves ou lock-out ;
- Les marchandises ne doivent pas être envoyées directement à l'adresse d'une banque, ou placées sous sa responsabilité, sans un accord préalable de la part de cette banque ;
- Dans cas de marchandise envoyée directement à l'adresse d'une banque, l'expéditeur continue d'en assumer le risque et la responsabilité.
- Les documents doivent être présentés au tiré sous la forme dans laquelle ils ont été reçus ;
- Dans le cas de documents payables à vue la banque présentatrice doit effectuer la présentation au paiement sans délai ;
- L'ordre d'encaissement doit préciser si les documents commerciaux seront remis au tiré contre acceptation d'un effet ou contre paiement ; à défaut les documents ne seront délivrés que contre paiement ;
- Les paiements partiels ne peuvent être acceptés que s'ils sont expressément autorisés dans l'ordre d'encaissement ;
- Les montants encaissés doivent être mis sans retard à la disposition de la banque ayant expédié l'ordre d'encaissement selon les instructions ;
- La banque présentatrice n'est pas responsable de l'authenticité de toute signature ni du pouvoir de tout signataire d'apposer sa signature sur un billet à ordre, un reçu, ou autre instrument similaire ;

- L'ordre d'encaissement doit donner des instructions précises concernant le protêt en cas de non acceptation ou de non-paiement ;
- Les commissions et frais exposé par les banques, à l'occasion de toute action tendant à la protection de la marchandise, seront supportés par le donneur d'ordre.

Les banques n'ont aucune obligation de prendre des mesures quelconques concernant les marchandises.

2.4 Avantage et inconvénient de la remise documentaire :

2.4.1 Les avantages

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise si des documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire ;
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates ;
- Le coût est faible ;
- Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire ;
- Pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire ;
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite ;
- Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

2.4.2. Les inconvénients

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change ;
- Vendeur : si l'acheteur change d'avis et ne veut plus des marchandises, le vendeur n'a plus qu'à les brader sur place si c'est une marchandise périssable, ou à la rapatrier. Les banques ne vont pas se substituer à l'acheteur ;
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation ;
- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise D/A) ;

- Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur. Ce dernier risque beaucoup plus dans l'opération ;
- Cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit ;
- Vendeur : si l'acheteur change d'avis et ne veut plus des marchandises, le vendeur n'a plus qu'à les brader sur place si c'est une marchandise périssable, ou à la rapatrier. Les banques ne vont pas se substituer à l'acheteur ;
- Acheteur : si jamais l'acheteur découvre, à la vue des documents, que ce n'est pas la bonne marchandise, il ne pourra qu'en faire le constat et retrouver au plus vite un nouveau fournisseur si sa commande est pressée ;
- La remise documentaire reste une sécurité peu fiable, qui représente certaines limites. Elle suppose donc une certaine connaissance entre acheteur et vendeur.

Section 3 : Typologie et gestion de l'encaissement documentaire

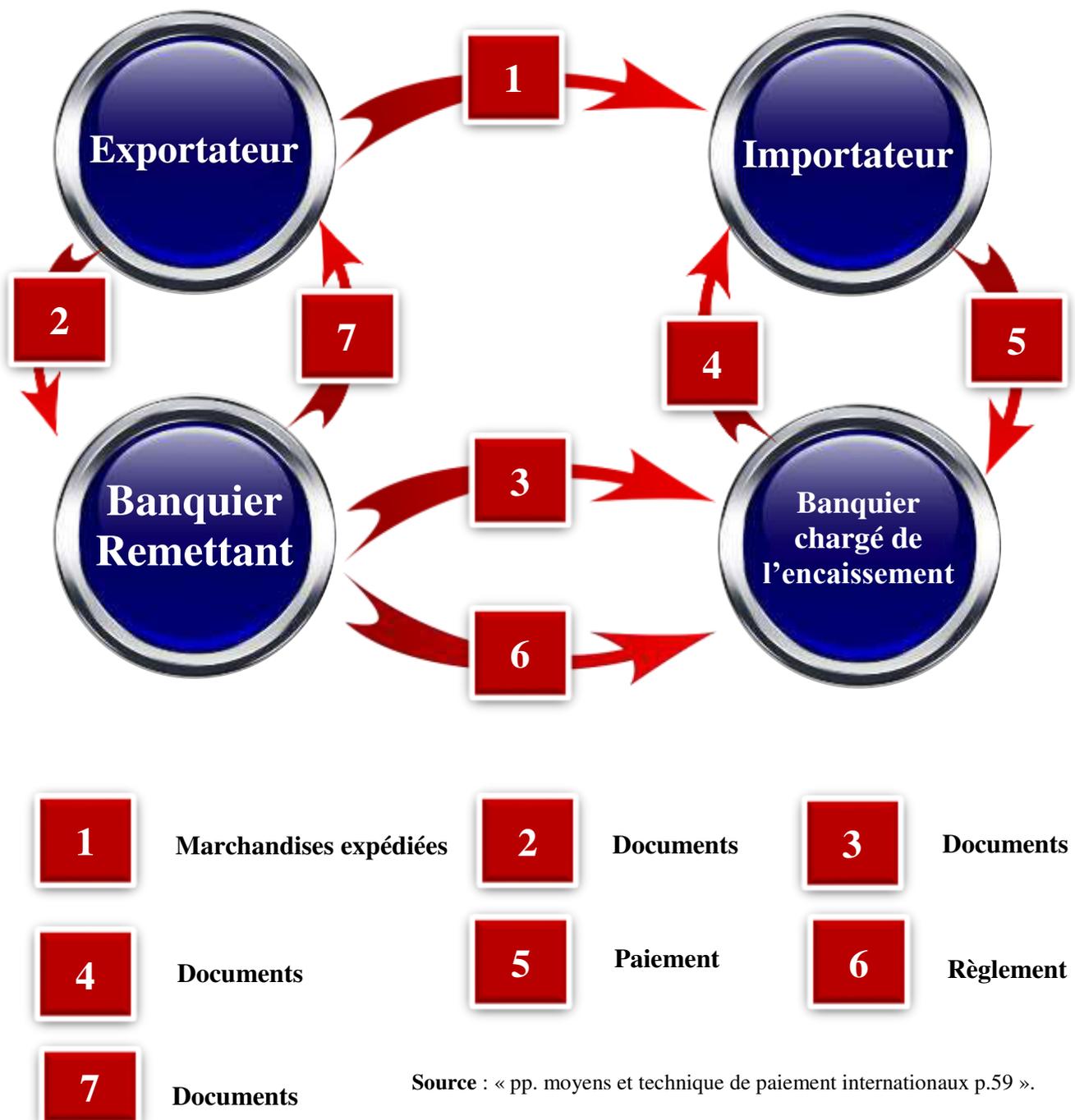
3.1. Les formes de la remise documentaire.

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes :

3.1.1. Les documents contre paiement (D / P)

La banque présentatrice, ne remet les documents au tiré, que contre paiement immédiat c'est à- dire au plus tard à l'arrivée des marchandises, dans la pratique, certains acheteurs préfèrent reporter la remise des documents et le paiement jusqu'à ce que la marchandise arrive.

Schéma N°11 : La remise documentaire contre paiement D/P

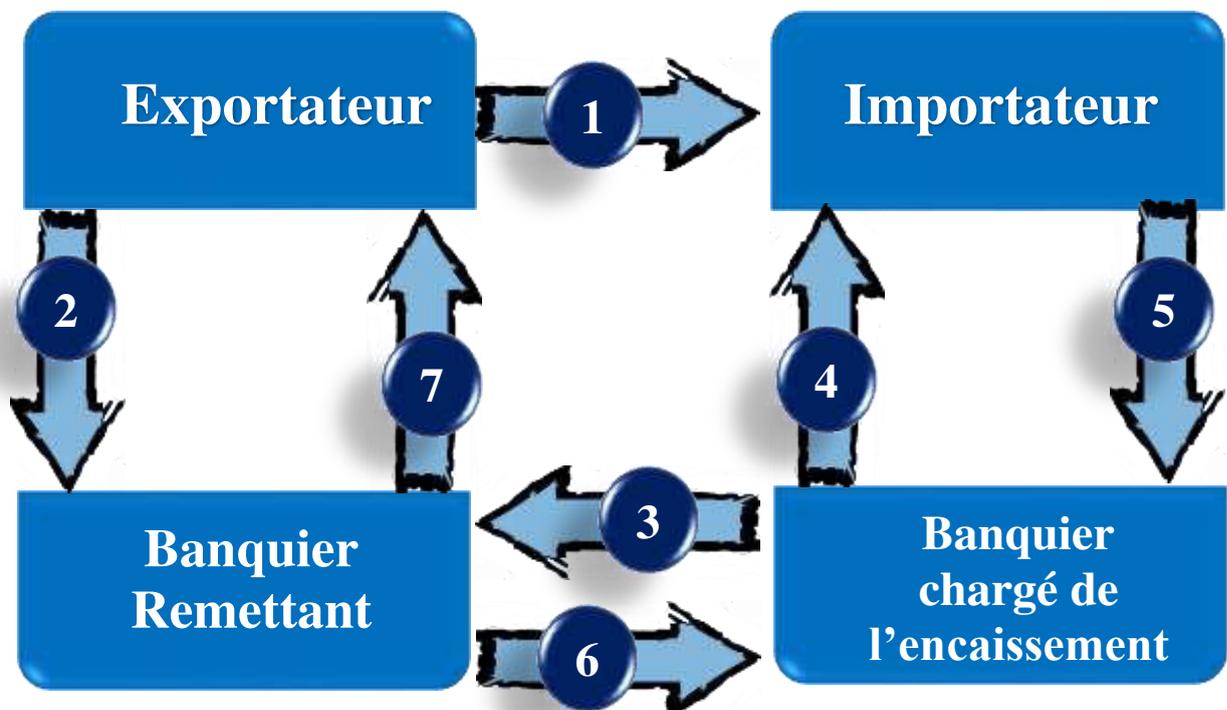


1. L'exportateur dans ce cas expédie la marchandise à l'importateur ;
2. Ensuite, il remet les documents à son banquier remettant ;
3. Le banquier remettant à son tour, envoie les documents au banquier chargé de, l'encaissement suivant les instruments reçus de l'exportateur ;
4. Le banquier chargé de l'encaissement ne pourra délivrer les documents à l'importateur que contre paiement au comptant ;
5. Les documents ne doivent, dans ce cas être libérés par le banquier chargé de l'encaissement que s'il est possible de disposer immédiatement du montant payé ;
6. Règlement du banquier remettant par le banquier de l'encaissement (transfert de fond).
7. Paiement de l'exportateur par le banquier remettant.

3.1.2. Les documents contre acceptation (D/A)

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

Schéma N° 12 : La remise documentaire contre acceptation D/A



Source : « pp. moyens et technique de paiement internationaux »



1. L'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur ;
2. Ensuite il remet les documents exigés, avec une traite à la banque remettante, il lui donne l'ordre de délivrer les documents à l'importateur (par intermédiaire) de la banque chargée de l'encaissement après l'acceptation de la traite libellée à l'échéance convenue par ce dernier ;
3. Le banquier remettant envoie les documents accompagnés de la traite à la banque chargée de l'encaissement ;
4. L'importateur ne peut disposer des documents qu'après avoir signé la traite sortie de reconnaissance par la voie juridique ;
5. La banque chargée de l'encaissement remet les documents à son client importateur qu'il puisse retirer sa marchandise ;
6. Une fois que la traite est acceptée par le client (importateur) la banque chargée de l'encaissement la transmet au banquier remettant avec une lettre, tout en demandant qu'elle soit créditée ;
7. Le banquier remettant paiera l'exportateur à échéance de la traite après transfert des fonds par la banque de l'importateur.

3.1.3. Les documents contre acceptation et aval

Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger une garantie de la banque de l'importateur sur ces traites.⁸

⁸ REZKI-DJ, TATACNAK-S, « *Financement des opérations du commerce extérieur* », Mémoire du master, Université de Bejaïa 2010-2011, P24.

Tableau N°04 : Tableau qui explique les intervenants et typologie des remises documentaires⁹

Les intervenants	Le fournisseur étranger	La banque remettante (banque du fournisseur)	La banque présentatrice (souvent mais pas forcément la banque de l'acheteur)	l'acheteur (l'importateur)
Fonctions	Il vend la marchandise et met en place la remise documentaire selon les conditions du contrat	Elle reçoit mandat de transmettre les documents à la banque de l'importateur contre présentation de documents (doit D/P soit D/A)	Elle reçoit mandat de la banque remettante pour ne livrer les documents que contre paiement ou engagement de paiement	L'acheteur vient lever les documents aux caisses de sa banque. Il accepte d'être débité ou il accepte les traites présentées voire demande à une banque de les avaliser si la remise documentaire le prévoit.
Types de remises Documentaires	Documents contre paiement (cash against documents)		Documents contre acceptation(1)(documents against acceptance)	
Mécanisme	La banque présentatrice ne délivre les documents que contre un paiement immédiat. Si le document de transport est à son ordre, elle l'endosse au profit de l'acheteur ou de son transitaire. Si le document de transport est non négociable (B/L ou CMR), elle établit un bon de cession(ou cession bancaire) afin d'autoriser le transporteur ou son agent à remettre la marchandise à l'acheteur ou son transitaire.		La banque remet les documents contre acceptation d'une traite par l'acheteur. Le fournisseur étranger a pu spécifier que la traite devra être avalisée Dans ce cas la banque présentatrice ou toute autre banque peut se porter « aval » mais rien ne les y oblige.	

(1) Certaines remises documentaires en provenance d'Asie indiquent «*deferred payment at 90 days*»....

La banque présentatrice sait que si elle donne à l'importateur les documents à vue et qu'à échéance elle ne parvient pas à débiter ce dernier elle sera tenue de payer. C'est pour cette raison qu'elle demandera soit des éclaircissements à la banque remettante pour convertir en remise documentaire par acceptation soit elle procède à un blocage des fonds si l'acheteur veut la marchandise et que sa solvabilité est incertaine. Dans le cas contraire, elle considère qu'elle a accordé une ligne de découvert.

⁹ Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI « *gestion des opérations import – export* » Edition Coface P 191.

3.2. La mise en œuvre de la remise documentaire.**3.2.1. La gestion de la remise documentaire à l'importation.**

L'acheteur d'une marchandise payable au moyen d'encaissement documentaire sera avisé par la banque présentatrice dès que les documents lui seront parvenus. L'avis des indications principales sur la nature des documents et la marchandise expédiée.

Ainsi l'acheteur pourra, le cas échéant, déterminer si les documents en possession de la banque présentatrice permettent de prendre livraison de la marchandise et la dédouaner. Par exemple : lors d'une importation des marchandises, le transport se fait dans la plupart des cas par voie maritime. Le client ne souhaite pas avoir recours à des crédits documentaires ou des lettres de crédits stand-by, car elles sont consommatrices de lignes de crédit.

Le fournisseur exige un moyen de paiement rapide et sûr, dans ce cas la remise documentaire est le meilleur moyen de paiement, permettent à un exportateur étranger de faire encaisser par la banque remettante le montant de la facture que l'importateur devra régler. En même temps la banque remettante sera chargée de vous remettre les documents représentant la créance.

a. Fonctionnement

- Accords préalables sur les conditions de paiement et le contrat de vente entre importateur et exportateur.
- L'exportateur donne l'ordre d'encaissement à sa banque, accompagné des documents et de l'effet de commerce à vue ou à l'échéance.
- La banque de l'exportateur transmet l'ordre d'encaissement et les documents à la banque remettante.
- La banque remettante vous remet les documents après paiement ou acceptation de l'effet.

b. Avantages

- Procédure simple et peu onéreuse.
- Paiement plus sécurisé pour l'exportateur.
- Remise donnant des documents à l'acheteur contre paiement dû ou acceptation d'une lettre de change.

3.2.2. La gestion de la remise documentaire à l'exportation

Avant de choisir l'encaissement documentaire pour recouvrir une créance :

- Avant la négociation du contrat de vente, il faut déterminer si l'encaissement documentaire va suivre le paiement souhaité ;
- Solvabilité et honorabilité de l'acheteur ;

- Expérience faite avec le pays de l'acheteur ;
- Situation politique, économique et juridique dans le pays de l'importateur ;
- Contrôle des changes et restrictives aux importations dans le pays de l'importateur ;
- Possibilité de trouver un nouvel acheteur ou rapatrier la marchandise au cas où l'acheteur refuserait d'en prendre livraison et frais qui pourraient en résulter.

Après avoir choisi l'encaissement documentaire pour recouvrer une créance :

- Si la marchandise doit être délivrée contre acceptation d'une traite payable à 180 jours par exemple, la solvabilité de l'acheteur et sa volonté de payer revêtent une importance plus grande. La marchandise sera peut-être déjà revendue ou utilisée, et la seule sécurité reste l'acceptation de l'acheteur.

a. Fonctionnement

- Accords préalables sur les conditions de vente des marchandises, objet de la commande entre exportateur et importateur ;
- L'exportateur expédie les marchandises et établit les documents d'expédition ainsi que les autres documents nécessaires à l'importation des marchandises. Il émet une lettre de change tirée sur l'importateur (tiré) ;
- L'exportateur remet ensuite à la banque remettante les documents et les lettres de changes à vue ou à l'échéance. Accompagnés d'une lettre d'instruction pour la remise des documents au tiré contre son acceptation ou son paiement ;
- La banque remettante adresse à la banque de l'acheteur des documents accompagnés du bordereau d'instruction qui prend les ordres de l'exportateur.

b. Rôle du correspondant

1) Présentation de la remise documentaire

Aussitôt que la banque domiciliaire a reçu les documents, elle avise l'importateur (tiré) par écrit des conditions de remises des documents stipulés sur le bordereau d'inscription.

- Document contre paiement D/P ;
- Document contre acceptation D/A ;
- Document contre acceptation D/A et aval de la banque du tiré : les documents ne sont remis au tiré que contre acceptation d'une lettre de change tirée sur lui, payable à une échéance donnée et avalisée par la banque domiciliaire.

2) Paiement de la remise documentaire

- L'exportateur donne instruction de payer ou accepter la lettre de change. La banque correspondante, si les conditions du bordereau d'inscription sont contrôlées, remet les documents au tiré (acheteur) qui peut faire procéder au retrait et au dédouanement des marchandises ;
- Le transfert des fonds a lieu après paiement de la lettre de change à vue ou à l'échéance ; le cas échéant après accords des autorités monétaires si un contrôle de change est en vigueur dans le pays ;
- La banque remettante reçoit les fonds et crédite le compte de l'exportateur (compte dinar ou compte en devise).

3.3. Les risques associés à la remise documentaire

Dans le cadre d'une remise documentaire, les banques de l'exportateur et de l'importateur interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs : elles exécutent leurs instructions, mais ne s'engagent ni à vérifier la conformité des documents ni à les payer à réception.

1.3.2.1. Pour l'importateur

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise, non conforme à la commande du point de vue de la quantité et/ou de 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.

1.3.2.2. Pour l'exportateur

Le risque pour l'exportateur apparaît si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires.

Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moins prix (prix commercial). Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

1.3.2.3. Pour la banque de vendeur

En cas de simple notification, la banque doit faire attention, en examinant les documents avant de les transmettre, en revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, dans la situation de conformité des documents, elle devra payer le vendeur.

3.4. Les motifs de non-paiement et de non-levée des documents¹⁰

- Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial ;
- Le montant facturé est supérieur à celui de la commande ;
- La marchandise n'est pas conforme à la commande ou elle a été expédiée tardivement ou avant la date prévue ou n'est pas encore arrivée à destination ;
- Les documents sont parvenus à l'acheteur étranger, après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter ;
- L'acheteur souhaite inspecter la marchandise avant de donner son accord éventuel au paiement ;
- Il manque des documents indispensables au dédouanement (certificat phytosanitaire).
- La licence d'importation n'a pas été encore obtenue ;
- Le jeu de connaissements est incomplet.

3.5. Le cout de la remise documentaire

Le cout (à titre purement indicatif) se situe de 0.1 à 1% du montant de la vente, avec un plafond maximum et minimum. Les frais et commissions d'encaissement sont à la charge du vendeur sauf stipulation contraire entre les parties.

¹⁰ Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI le petit export « *Logistique contrat risques financements* » Edition Coface p 34.

Conclusion

On peut retenir que la remise documentaire est une procédure assez simple et pratique dans le cas où l'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client. Il se sert du règlement de ses clients pour payer ses propres fournisseurs et évite le plus souvent le risque de change.

Le vendeur se méfiera des désistements intempestifs du client, surtout sur des marchandises saisonnières (vêtements...) ou périssables. Un acompte à la commande est fortement conseillé. La couverture du risque politique par un assureur-crédit est nécessaire sur certaines destinations à risque pour éradiquer le risque de non-transfert des fonds.

Le vendeur prendra toutes les précautions pour que la marchandise ne soit pas adressée à l'acheteur étranger mais de préférence à une banque locale après accord de cette dernière.

Enfin, l'exportateur doit laisser des instructions précises aux banques pour qu'elles puissent préserver les marchandises dans l'hypothèse où l'acheteur ne lèverait pas les documents.

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

Introduction

Afin de mieux comprendre le traitement et le déroulement d'une opération d'importation avec crédit et remise documentaire qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique d'environ plus deux mois au sein de la banque national d'Algérie (BNA) ,service commerce extérieur de l'agence 583 de Tizi-Ouzou qui pour but de comparer de manière plus au moins détaillée le traitement pratique de crédit documentaire et de la remise documentaire.

A cet effet, nous examinerons d'abord le déroulement de deux opérations de financement des importations : la première est effectuée par crédit documentaire et la seconde par remise documentaire. Ensuite, nous essayerons de faire ressortir les points de divergence et de convergence entre ces deux techniques de financement.

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.

Notre stage s'est déroulée au niveau de l'agence BNA 583 nouvelles villes Tizi-Ouzou. Dans cette section, nous évoquerons brièvement l'historique de la BNA depuis sa création, la présentation ainsi que l'organisation de l'agence d'accueil et enfin la présentions du service de commerce extérieur.

1.1. Historique sur la banque nationale d'Algérie

La banque nationale d'Algérie (BNA) a été créée le 13 juin 1966. Aux termes de ses statuts originels, la banque nationale d'Algérie a la qualité de banque de dépôts. Elle est chargée d'assurer le service financier des groupements professionnels, des entreprises et exploitation du secteur socialiste et du secteur public et de participer au contrôle de leur gestion.

La banque nationale d'Algérie exerçait toutes les activités d'une banque de dépôts. En outre, elle détenait le monopole du financement de l'agriculture, jusqu'à mars 1982 date à laquelle les pouvoirs publics ont décidé de l'opportunité de mettre en place une institution bancaire spécialisée, ayant pour vocation principale la prise en charge du financement et de la promotion du monde rural.

Ainsi, a été créée la banque de l'agriculture et développement rural (BADR) à partir de la restructuration de la BNA. Dans le domaine industriel et commercial, la banque nationale contribuait au financement d'une bonne partie de ce secteur. Elle accordait des crédits à court terme aux secteurs étatiques et privés. Elle intervenait également dans le financement des crédits à moyen terme liés à la réalisation d'investissements planifiés productifs.

1.2. Activités principales de la BNA

La banque nationale d'Algérie exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels, des entreprises.

Elle traite toutes les opérations de banques, de changes et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et peut notamment :

- Recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursables à vue, à préavis, à terme ou à échéance fixe, émettre des bons et obligations : emprunté pour les besoins de son activité ;
- Effectuer et recevoir tous paiements en espèces ou par chèques, virements, mises à dispositions ;
- Consentir sous toutes formes de crédits, prêts ou avances avec garanties, tant par elle-même qu'en participation.

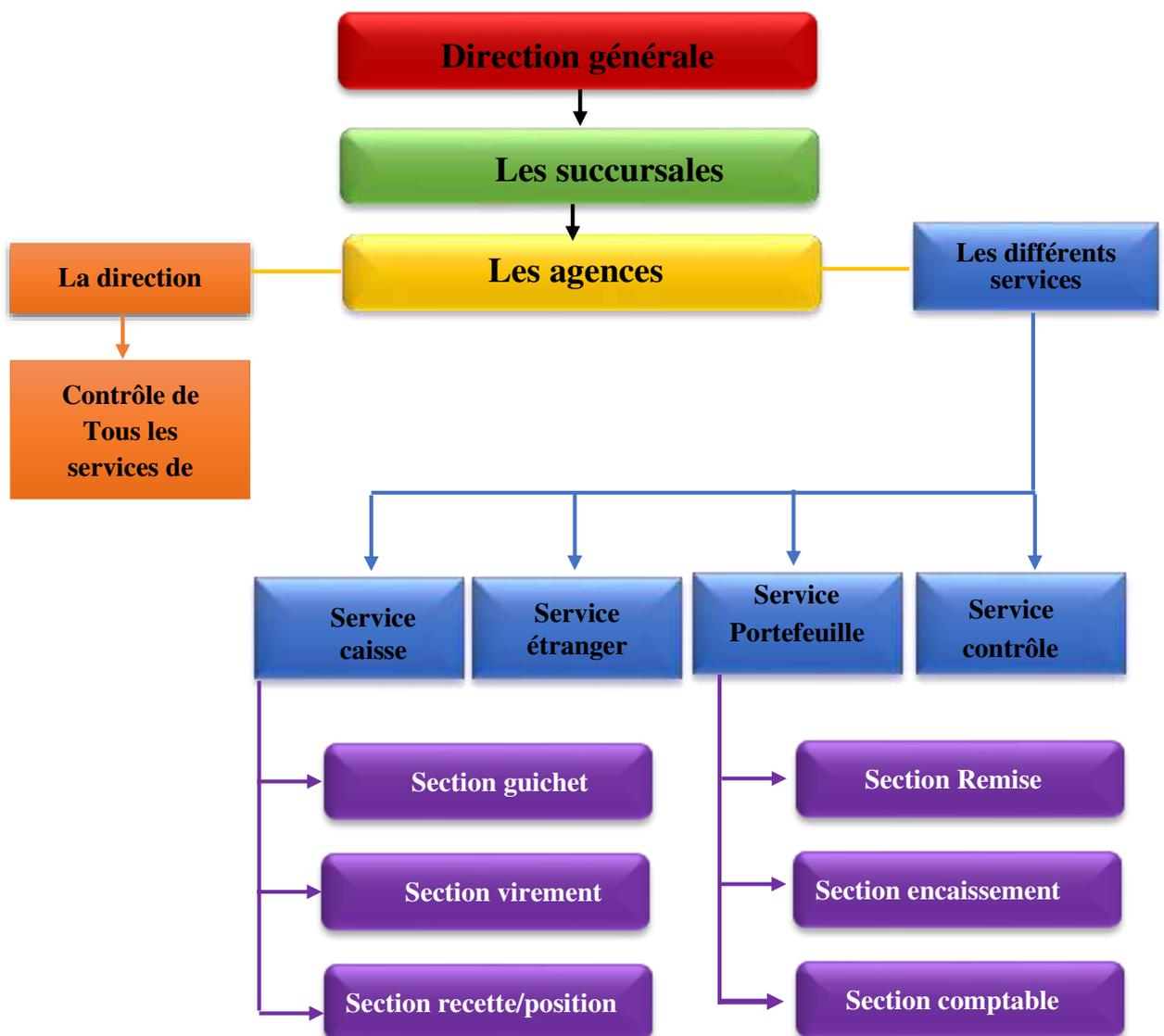
Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

1.3. Les différents services au niveau de la BNA

La BNA dispose de différents services présentés ci-après :

- Le service caisse ;
- Le service portefeuille ;
- Le service crédit ;
- Le service secrétariat engagement ;
- Le service commerce extérieur.

1.4. L'organigramme de la BNA



Source : document interne de la BNA.

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

- **La direction générale** : sise à Alger ;
- **Les succursales** : sises aux niveaux régionaux ;
- **Les agences** : sises aux niveaux des localités.

1.5. Organisation de la BNA

L'organisation de la BNA s'articule autour des structures centrales et du réseau de succursales et agences. Celles-ci entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques et repartissent l'ensemble des missions à la banque dont le code des missions fixées par les pouvoirs publics.

- **La structure générale de la BNA est comme suit :**

1) La direction générale

La direction générale a pour tâches : la conception, l'organisation. Elles coordonnent les efforts des différentes directions et prend des décisions, en d'autres termes, la direction générale est responsable de l'exécution des directives du ministère des finances et l'application des règles et des procédures.

2) La succursale

C'est l'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux, elle a pour fonction principale de contrôler, de superviser et de coordonner le fonctionnement des agences qui lui sont rattachées.

3) L'agence

C'est la cellule de base de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure de satisfaire efficacement la clientèle grâce à ses structures d'accueils et de traitements.

1.6. Organisation et rôle du service étranger

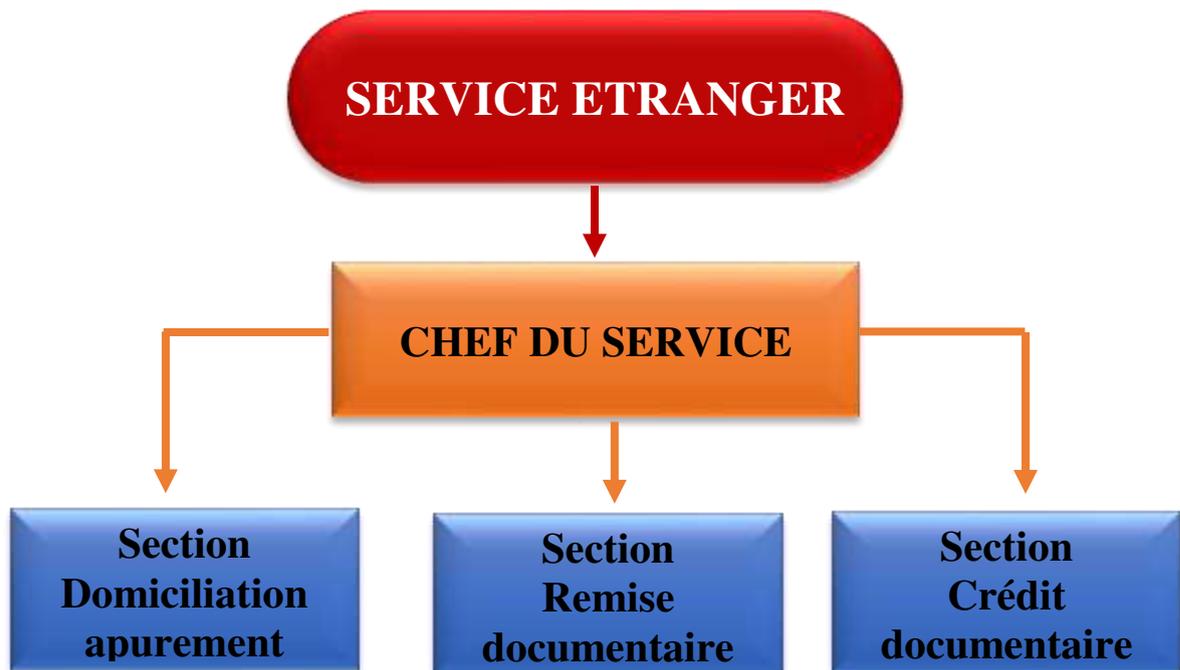
Le service commerce extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence, il est chargé d'exécuter la panoplie d'opérations qui découlent d'une transaction commerciale engagée par le client avec l'étranger. Ses préoccupations majeures restent principalement la sécurité et la rentabilité.

1.6.1. Organisation du service étranger

La structure et l'organisation du service du commerce extérieur diffèrent d'une agence à une autre selon le volume des transactions et l'intensité de la clientèle. Dans l'agence BNA 583, le service étranger est organisé comme le montre l'organigramme ci-après:

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

Schéma N°13 : Organigramme de l'organisme de service étranger dans l'agence BNA 583



Source : Document interne, BNA 583, Tizi-Ouzou.

1. Section Domiciliation- Apurement

Ella a pour tâche :

- la domiciliation préalable des opérations d'importation et d'exportation des biens et services réalisées par les opérateurs économiques nationaux avec l'étranger ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation et La transmission des comptes rendus à la Banque d'Algérie.
- L'élaboration des statistiques destinées à la hiérarchie.

2. Section Remises Documentaires

Chargée notamment de :

- L'ouverture des remises documentaires à l'import et à l'export ;
- La vérification des remises reçues des correspondants étrangers ;
- Transmission des Remises aux clients contre règlement ou acceptation.

3. Section Crédits Documentaires

Chargée notamment de :

- Recevoir, contrôler et traiter les ordres d'ouverture, ou de modification des Credoc ;
- Transmettre les dossiers d'ouverture de Credoc à la hiérarchie (Direction des opérations documentaires « D.O.D ») ;

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

- Contrôler les documents de réalisation des Credoc reçus des correspondants et aviser l'ordonnateur de leur arrivée ;
- Traiter les ordres de transferts entrant dans le cadre des Credoc à l'importation.

1.6.2. Rôle du service étranger

Dans le cadre de l'exécution des missions qui lui sont dévolues, le service étranger doit observer les règles essentielles suivantes dans ses relations avec la clientèle, la hiérarchie et les autres services de l'agence, à savoir les points suivantes :

- Garder un contact permanent avec sa clientèle et lui faire part par les moyens les plus adéquats et rapides de la réception pour son compte ou en sa faveur de tout ordre de paiement ou virement de l'étranger, de tout jeu de documents, de tout ordre de notification ou de confirmation de crédit documentaire ou accréditif, ou de toute information la concernant ;
- Gérer les échéances de manière à assurer les paiements à bonne date ;
- Assurer la conservation des valeurs et documents ;
- Assurer une bonne tenue des registres et répertoires ;
- Assurer la comptabilisation adéquate des opérations qui lui sont confiées et procéder à la vérification périodique de l'exactitude et la sincérité des comptes.

1.6.3. Les opérations du service commerce extérieur

- L'achat et la vente d'instruments de paiements libellés ;
- L'ouverture, la gestion et le suivi des comptes devises à vue et à terme des résidents et des non-résidents ;
- L'exécution d'opérations (retraits, versement et virements) effectuées par le titulaire de Comptes devise ou par les mandataires ;
- L'établissement des déclarations d'ouvertures de comptes devise exigées par la Banque d'Algérie ;
- L'envoi aux correspondants étranger émetteurs, des chèques de voyages et de chèques de banques négociées ;
- Exécuter les ordres de transfert correspondant à des opérations autorisées par la réglementation ;
- Assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur.

Toutes ces fonctions doivent être confiées séparément ou regroupées selon l'importance de l'agence, à des agents possédant un niveau technique convenable et ayant des connaissances parfaites de la réglementation des changes et du commerce extérieur.

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

Section 2 : Déroulement d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire import.

Afin d'éclairer la différence entre le traitement et la réalisation du crédit documentaire et de la remise documentaire, nous allons présenter et illustrer par deux cas pratiques le déroulement d'une opération d'importation avec le crédit documentaire et le déroulement d'une opération d'importation avec la remise documentaire, à travers lesquelles nous mettrons en évidence la complexité de ces deux opérations ainsi que les coûts engendrés afin de faire ressortir les éléments de comparaisons entre les deux technique.

2-1- Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire

2.1.1. Présentation du cas

Le client « *importateur X* » représentant légal de la société productrice des paniers en VANNERIE, Va importer l'équipement d'intrants et autre produit utilisé pour la production de la société.

L'entreprise « *VGE AIN MEZIAN BETOUNA TIZI OUZOU* » est domicilié à la BNA TIZI OUZOU, son fournisseur qui est la société « *ARTIZANIA LAZ-MAR, S, L* ». Domicilié chez la banque « *BBVA TORO 19-37002 SALAMANCA SPAIN* », vont réaliser cette transaction par crédit documentaire.

L'opération du crédit documentaire se déroule comme suit :

- Le contrat est signé le 18/05/2017 entre les deux parties ;
- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : 29/08/2017 date d'échéance d'embarquement.
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : 27.990.00 euro
- La marchandise doit être expédiée au : port de d'Alger
- Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable à vue.
- Incoterms : CFR

2.1.2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 583

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 (annexe 1) ;
- Une facture pro-forma (annexe 2) ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destiné à la production et les services) (annexe 3) ;

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce ;
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.

En cas d'importation des biens destinés à la revente en état, l'importateur présente ce document après avoir payé une taxe de 10 000,00 da. Dans l'autre cas l'importateur est prié de signer un engagement qui lui interdit la revente des produits en question en l'état.

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.

2.1.2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation

La demande est acceptée, alors l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique.

NB : Dans la demande d'ouverture de dossier de domiciliation, le client dégage la BNA le risque de change éventuel pouvant en découler jusqu'à bonne fin de l'opération, c'est-à-dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercutée sur le client.

Tableau N°05 : Le cachet de domiciliation est composé de :

Code Wilaya	Code d'agrément	Code d'agrément de Guichet	Année	Trimestre	Code opération	N° d'ordre	La monnaie
15	01	05	2017	3	10	00001	EUR

Source : BNA 583.

2.1.2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.DI (annexe 4), qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

- Nom de la banque domiciliataire ;
- Numéro guichet intermédiaire ;
- Nom de l'exportateur ;
- Nom et adresse de l'importateur.

Le but de cette dernière, étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement.

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

2.1.2.3. La constitution de la commission de domiciliation

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

Tableau N°06 : La constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	2000.00 DZD
Taxe 19%	380 DZD
Total commission domiciliation (TTC)	2380.00 DZD

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

En fin, Le compte client sera débité de 2380,00 DZD lors de sa domiciliation auprès de la BNA.

L'agent (le banquier) remet à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domiciliée, en opposant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation datée et signée.

2.1.3. L'ouverture du crédit documentaire import

L'ouverture du CREDOC est effectuée par la BNA 583 sur demande de son client (x) « *VGE AIN MEZIAB BETOUNA TIZI OUZOU* » Au terme du contrat entre le client et son fournisseur « *ARTIZANIA LAZ-MAR, S, L*», ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable, Cette ouverture consiste :

2.1.3.1. Pour l'importateur

L'importateur (*VGE AIN MEZIAB BETOUNA TIZI OUZOU*) afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur « *ARTIZANIA LAZ-MAR, S, L*», a présenté à la banque BNA les documents suivants :

- Une facture pro-forma domiciliée ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal) ;
- Il a rempli aussi une demande d'ouverture du Credoc import (annexe 5), Ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suit :
 1. Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : (*Vge Ain Meziab Betouna T.O*)
 2. Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BNA 583
 3. Mode de règlement : Credoc irrévocable à vue.
 4. La validité de Credoc : 29/08/2017
 5. Montant de l'opération en lettre et en chiffre : 27990.00 EUR vingt-sept neuf cent quatre-vingt-six ;

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

6. Le nom de bénéficiaire : « *ARTIZANIA LAZ-MAR, S, L* » ;
7. Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : « *BBVA TORO 19-37002 SALAMANCA SPAIN* » ;
8. Incoterms : *CFR* ;
9. Les documents exigés de fournisseur sont :
 - Facture commerciale en 04 exemplaires ;
 - Jeu complet de connaissance « clean on board » établi à l'ordre de la BNA (annexe 6) ;
 - Photocopie certificat de conformité ;
 - Photocopie Certificat d'origine ;
 - Photocopie Certificat de non radio activité ;
 - Photocopie Certificat de quantité ;
 - Photocopie EUR 1 ;
 - Photocopie liste de colisage ;
 - Photocopie note de poids.

Une attestation du bénéficiaire certifiant avoir remis un pli cartable au fournisseur (*VGE AIN MEZIAB BETOUNA TIZI OUZOU*) (*originaux documents requis*).

10. Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire
11. La nature de marchandise : l'équipement d'intrants et autre produit utilisé pour la production de la société (osier buff, osier blanc)
12. La date d'embarquement : le 29/08/2017.
13. Le transbordement : interdit.
14. Le port d'arrivé : port Alger.
15. Achat devise : le risque de change est supporté par l'importateur.

Dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire, le client a demandé à sa banque un pli cartable, ce dernier est un simple cartable qui contient des documents tels que (la facture d'origine, le connaissance, le certificat d'origine...) et permettant le dédouanement de la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire. Le pli cartable est remis par le capitaine de bord au client.

2.1.3.2. Pour le banquier

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

- Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances, il vérifie aussi que la demande est remplie sans rature ni surcharge.

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

- Vérifier que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération.
- Après ces vérifications le crédit est ouvert par le banquier chargé de l'ouverture de crédit documentaire en procédant comme suit :

NB : Le formulaire est rempli en six exemplaire, les trois premiers sont destinés à la direction des opérations documentaire (DOD), le 4ème et 5ème à la banque et le 6ème est remis au client.

NB : L'accord de pli cartable reste à l'appréciation de la banque.

- L'enregistrement de l'ouverture du crédit sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique ;
- L'établissement d'une chemise crédit documentaire « ET 7 », sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire ;
- Mettre le cachet « engagement » à l'endos des feuilles (4) et (5) de la demande d'ouverture.

A. La Procédure de comptabilisation

Pour constater le blocage de la provision margé (PERG) à 100 % du montant qui est de 2799.00 euro, Contre-valeur en dinars au cours de 122.5959 EUR /DZD soit 3.431.459,241 DZD.

Débit : compte courant client $3.431.459,241 \times 100 \% = 3.431.459,241$ DZD Crédit : PREG (provision reçue en garantie) = 3.431.459,241 DZD.

L'imprimé « OD7 » est prévu pour la passation des écritures des frais d'ouverture et toutes les commissions et taxes. Le compte client (*VGE AIN MEZIAB BETOUNA TIZI OUZOU*) sera débité comme suit :

Les commissions d'engagement représentent 6,25 pour mille de la somme de provision reçue en garantie. Compte courant client $(3.431.459,241 \text{ da} \times (6.25/1000)) = 21.446,62$ DZD. Donc la commission d'engagement est de 21.446,62 DZD.

NB : Le client dégage la BNA le risque de change éventuel pouvant en découler jusqu'à bonne fin de l'opération, c'est-à-dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercutée sur le client.

Tableau N°07 : Comptabilisation des commissions

Designation	Montant
Commission d'ouverture (fixe)	3000.00 DZD
Les commissions d'engagement 6.25/1000	21.446,62
Frais SWIFT (fixe)	1500.00 DZD
Total Hors Taxe	25946 ,62
Taxes (19%)	4929 ,85
Total des commissions (TTC)	30876 ,47

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

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

En fin, La banque a débité le compte client de la somme 3.431.459,241 DZD en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeurs de 30876 ,47 DZD. La valeur débitée total est de 3.462.335 ,711 DZD

B. Emission du crédit documentaire

La banque BNA transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un SWIFT (MT 700) (annexe 7) pour notifier à la banque confirmatrice« BBVA TORO 19-37002 SALAMANCA SPAIN» l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (L'entreprise VGE AIN MEZIAB BETOUNA TIZI OUZOU).

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

- Le banquier établi un bordereau d'envoi et le transmet à la DOD. Ce bordereau est constitué des trois feuillets, ainsi que les exemplaires des factures domiciliées et une lettre d'accompagnement de l'agence.
- Après vérification des documents envoyés par l'agence, la DOD valide les documents et elle procède à la transmission de la lettre de crédit à la banque correspondante.

C. La réalisation du Credoc

L'exportateur est notifié de l'ouverture de CREDOC à sa faveur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise : équipement d'intrants et autre produit utilisé pour la production de la société (osier buff, osier blanc) Lorsque la marchandise est parvenue au port d'Alger, le client à récupérer le pli cartable qui lui été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement (à son nom) afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire banque à la BNA cité Tizi-Ouzou

Entre temps, le fournisseur remet les documents à sa banque ceux stipulés dans la demande d'ouverture du CREDOC. La banque (*notificatrice*) les transmet à la DOD qui les vérifie s'ils sont conformes aux termes et conditions du crédit puis elle les transmet à son tour à la banque BNA par un bordereau d'envoi .pour qu'elle procède au règlement.

2.1.4. L'apurement du dossier de domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert (*les flux financiers doivent égaliser les flux physiques*).

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier à vérifier les documents suivants :

- La facture définitive ;
- Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée ;
- « *Formule 4* » qui confirme que le transfert est effectué. (*annexe 08*) .

NB : Dans le cas où l'opération réalise sans pli cartable, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.

NB : Dès que les documents arrivent à la banque .cette dernière demande au donneur d'ordre (l'importateur) une levée de réserve signée qu'il lui permettra d'effectuer le règlement.

Le banquier a apuré le dossier après vérification et il a envoyé une déclaration d'apurement à la banque centrale. En somme, dans une opération de CREDOC, lorsque les documents sont conforme, la DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque et envoi un avis de débit à la banque émettrice afin que cette dernière crédite son compte. Ce qui assure la traçabilité de l'opération.

2.2.Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import

Après la description du déroulement d'une opération du CREDOC, il est utile de comparer celle-ci avec celle d'une opération de remise documentaire et ce pour mettre en évidence les éléments de comparaison entre les deux types de financement et pouvoir comprendre et expliquer les comportements des entreprises en matière de choix du type de financement qui lui est approprié.

2.2.1. Présentation du contrat commercial

Le client « *importateur X* » représentant légal de La SARL SIPADES « *NOUARA* » qui est situé 11 rue hadji Abdelaziz- Ain Benian, 16202, Alger, spécialisée dans la production de flan – entremets, Va importer une matière première (*CARRAGHENANE – GELIFIANT*) pour la production de la société

L'entreprise est domiciliée à la BNA TIZI OUZOU, son fournisseur qui est la société « CEAMSA situé à AS GANDARAS-36418-PONTEVDRA-SPAIN, Domicilié chez la banque « *BANCO POPULARE ESPAGNOL MADRID Espagne* » vont réaliser cette transaction par remise documentaire.

Le contrat a été signé entre les deux parties le **01/02/2018**. Il stipule que :

- Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de : 262.500,00 euro ;
- Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BNA 583 ;
- Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : BANCO POPULAR ;
- La marchandise doit être expédiée : au port de ALGER ;

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

- Modalité de paiement avec une : remise documentaire à vue ;
- Incoterms : CFR.
- Payer d'origine : **Espagne**
- Port d'expédition : **port Vigo Spain**

2.2.2. L'ouverture du dossier de domiciliation

Afin que le client puisse ouvrir un dossier de domiciliation, il a fourni au banquier les documents suivants :

- Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation ;
- Une facture pro-forma ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (Annexe 9) ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal) ;

Au niveau de la banque, l'agent a procédé à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

2.2.2.1. Attribution d'un numéro de domiciliation

Après l'accord du chef de service, le banquier a procédé à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié.

Le cachet de domiciliation est composé de :

N° du guichet de Domiciliation	Année/ trimestriel	Nature de l'opération	N° d'ordre Chronologique	Codification de la devise
150105	2018 /1	10	00007	EURO

Source : BNA Tizi-Ouzou.

2.2.2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent a classé les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle (model-FDI) conservée au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle.

2.2.2.3. Constitution de la commission de domiciliation

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation de la commission et de la taxe de domiciliation, selon les écritures comptables suivantes :

NB : Contrairement au Credoc, le banquier n'est pas obligé de vérifier le solde du compte de l'importateur dans le cas d'une remise documentaire. Le chef de l'agence à son tour à vérifier soigneusement toutes les informations et il a donné son accord.

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

Tableau N° 08 : Constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	2000,00 DZD
Taxe 19%	380,00 DZD
Total commission domiciliation	2380,00 DZD

Source : données de la BNA.

En fin, Le compte client sera débité de 2 380,00 DZD, lors de sa domiciliation auprès de la BNA.

2.2.3. Le déroulement d'une remise documentaire

La réalisation d'une opération d'importation par une remise documentaire nécessite le passage par plusieurs étapes :

2.2.3.1. La constitution du dossier d'une remise documentaire

Afin de s'assurer du bon déroulement de l'opération, il faut que certaines conditions soient remplies et qui consistent :

A. Pour le client

- Afin que le client réalise l'opération d'importation avec une remise documentaire, il faut que la commande de la marchandise qu'il a importée corresponde à son domaine d'activité.
- Un engagement de non revente en état de la marchandise.

B. Pour le banquier

- De vérifier soigneusement que la marchandise importée rentre dans la production de cette entreprise ;
- Etablir une chemise remise documentaire « ET12 » sur laquelle sera reportée l'essentiel de l'opération.

2.2.3.2. Les documents exigés par le client

Afin que l'importateur (SARL SIPADE) puisse dédouaner sa marchandise et de s'assurer de sa conformité, il a exigé à son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- Jeu complet de connaissance (annexe 10) ;
- Facture commerciale ;
- Note de poids ;
- Liste de colisage ;
- Certificat d'origine.

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

2.2.3.3. La réalisation d'une remise documentaire

L'exportateur a expédié la marchandise convenue au contrat. Entre temps, il a envoyé les documents exigés à la BNA.

A l'arrivée des documents, le banquier a procédé de la manière suivante :

- Etablissement d'un accusé de réception ;
- Vérification de la conformité des documents ;
- Domiciliation de la facture définitive ;
- Transmission des documents à l'importateur.

Après possession des documents, l'importateur SARL SIPADE (produit nouara) a dédouané la marchandise.

A l'échéance, l'importateur a donné un ordre de paiement à sa banque. Le banquier a donc procédé au règlement et la comptabilisation de la commission de transfert.

Tableau N° 09 : La comptabilisation de la commission de transfert *U (DZD)*

Désignation	Montant (DZD)
Commission de transfert (1.5/1000)	55194 ,93
Commission banque algérienne (1/1000)	36796,62
Frais SWIFT (fixe)	1000 ,00
Frais de câbles	30,00
Commission encaissement	1000 ,00
Total commission hors taxe	94021,55
TVA 19%	17864,09
TOTAL Commissions règlement (TTC)	111885,64

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

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de 262.500 ,00 euro contre une valeur en dinars au cours de 140,1776000 DZD/euro, soit 36.796.620,00 DZD.

La banque a débité le compte client de la somme 36.796.620,00 DZD en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeurs de 111.885,64 DZD.

La valeur débitée totale est de 36.908.505,64 DZD

2.2.4. L'apurement du dossier de domiciliation

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

- La facture définitive ;
- Le document douanier (D10) ;
- La « formule 4 ».

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

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

Section 3 : Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire

Les deux cas d'étude de CREDOC et REMDOC que nous avons traitée dans les sections précédentes, nous permettent d'aboutir à quelques résultats comparatifs sur certains critères relatifs à leur déroulement.

3.1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC

Afin de comparer le déroulement entre le CREDOC et la REMDOC nous avons jugé utile de choisir quatre critères qui feront l'objet d'analyse de comparaison du déroulement entre ces deux modes de financement qui sont comme suite : les étapes de domiciliation bancaire, la procédure à suivre pour chaque mode, les documents exigés et les commissions à payer à la banque.

Nous récapitulons ces éléments de comparaison dans le tableau suivant :

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

Tableau N° 10 : comparaison entre le CREDOC et la REMDOC

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire	Observation
I. L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire	attribution d'un numéro de domiciliation. l'ouverture d'une fiche de contrôle la constitution de la commission de domiciliation l'apurement de dossier de domiciliation	Les mêmes étapes	Les étapes d'une domiciliation bancaire à l'import sont les mêmes pour ces deux modes de financement en ce qui concerne les documents exigés, la commission à payer et l'apurement du dossier de domiciliation.
II. La procédure de déroulement de l'opération	l'ouverture du Credoc l'émission du Credoc La réalisation du Credoc	Constitution de dossier de remdoc Réalisation de remdoc	Les étapes d'un Credoc sont différentes de celle d'une remise : le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement. Chaque étape d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors la remise donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation du REMDOC D'où il apparaît clairement la complexité du traitement d'un Credoc par rapport à la remise. En plus, dans le Credoc, une fois les documents sont expédiés et la banque a vérifié leur conformité le client doit payer. En revanche, dans la remise documentaire que le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur encours toujours le risque de non-paiement.
III. documents exigés : pour la domiciliation	facture pro-forma demande d'ouverture du dossier de domiciliation. Engagement d'importation. Carte NIF	Idem Idem Idem idem	Dans l'étape de domiciliation les documents exigés sont les mêmes pour les deux modes de paiements.

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

1. pour l'ouverture du Credoc	une facture pro-forma Domiciliée. la carte NIF la demande d'ouverture de Credoc blocage de PREG 100% (dans notre cas)	Néant	Cette étape n'existe pas dans la remise documentaire, alors que pour le Credoc c'est une étape très importante qui nécessite certains documents spécifiques.
3. Les Documents Exigés du fournisseur	Facture commerciale certificat d'origine certificat de Conformité connaissance autres documents	Idem Idem Idem Idem Idem	Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence : Dans le Credoc le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne paye pas son fournisseur). Dans une remdoc le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.
4. Les commissions	Commission de domiciliation 2000 DZD (fixe). commission d'ouverture 3000 DZD (fixe) commission d'engagement 6,25%o frais SWIFT « pour mille » »le Credoc est provisionné à 100%. frais SWIFT 1500,00 DZD	commission de domiciliation 2000 DZD (fixe). commission de transfert 1.5/1000 Commission bancaire 1/1000 frais SWIFT 1000 DZD fixe Frais de câbles commission d'encaissement 1000 DZD fixe	Le Credoc coûte plus cher que la remise, car cela est dû à la panoplie de commissions du CREDOC

Source : réalisé par nous-même.

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

Au final, nous avons pu ressortir de ce tableau les points suivants :

Le CREDOC est la remise documentaire ont des points de similitudes aux niveaux des étapes de domiciliation bancaire, ainsi qu'au niveau des documents qu'exige l'importateur de son fournisseur. En revanche, les différences résident dans la complexité de la procédure du Credoc par rapport à la remise documentaire, les documents exigés pour l'ouverture d'un CREDOC qui n'existe pas dans la remise documentaire. En plus, la nature et le montant des commissions sont plus élevés dans le CREDOC.

3.2. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire

Vu que les montants de notre cas pratique ne sont pas identique, et afin d'illustrer la différence des coûts au cours d'une opération d'importations par remise documentaire ou crédit documentaire, nous avons jugé utile de simuler deux cas pratique l'un avec la REMDOC et l'autre avec le CREDOC.

A cet effet, le prix de la marchandise que nous avons choisi est le même dans les deux cas, afin que nous puissions déduire la différence des coûts de commissions pratiquées par la banque BNA entre ces deux modes de financement.

Soit le prix de la marchandise est de : 2 000 000,00 Euro, le cours de change est fixé À 140,00 Euro/Da.

Donc, la valeur de la marchandise en dinars est de $2\,000\,000,00 * 140,00 = 280\,000\,000,00$ Da.

Dans le but de comparer les commissions pratiquées par la banque BNA, nous résumons les coûts différents dans le tableau suivant :

Tableau N° 11 : comparaison des commissions entre le CREDOC et la REMDOC

Désignation	Remise Documentaire	Crédit Documentaire
Montant	280 000 000,00 DZD	280 000 000,00 DZD
Commission de domiciliation (fixe)	2000,00 DZD	2000,00 DZD
Commission d'ouverture (fixe)	/	3 000,00 DZD
Commission d'engagement (fixe / 6.25%)	/	$(280\,000\,000 * 6.25\%) = 1\,750\,000,00$ DZD
Commissions de transfert (1.5%)	$(280\,000\,000 * 1.5\%) = 420\,000,00$ DZD	/
Frais SWIFT (fixe)	1000,00 DZD	1500,00 DZD
Commission d'encaissement (fixe)	1 000,00 DZD	/
Commission bancaire	$(280\,000\,000 * 1\%) = 280\,000,00$ DZD	/
Total commissions Hors Taxe	704.000,00 DZD	1.756 .500,00 DZD
Taxe 19%	133.760,00 DZD	333.735,00 DZD
Total	837.760,00 DZD	2.090.235,00 DZD

Source : réalisé par nous-même.

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

A partir des résultats finaux de ce tableau, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire est de 2.090.235,00 DZD, alors que le coût total des commissions de la remise documentaire est de 837.760,00 DZD. Ce qui fait que le crédit documentaire est trois fois plus cher que la remise documentaire. Cela s'explique par la panoplie de commissions que la banque BNA pratique au cours d'une opération d'importation par le CREDOC, tandis que REMDOC ne supporte pas autant de commissions, bien que le prix de la marchandise est le même dans les deux cas.

3.3. Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc /Credoc

Ce tableau comparatif nous permet de situer le rôle des différents intervenants dans la procédure du crédit documentaire et de la remise documentaire, ainsi que les risques qui en découlent de ces deux modes de financement.

Tableau N° 12: Comparaison des différents intervenants et composants

Intervenants et Composants	Remise documentaire	crédit documentaire
Exportateur	Donneur d'ordre CEAMSA	Bénéficiaire ARTISANIA, LAZ-MAR
Importateur	Bénéficiaire de la remise SARL SIPADES	Donneur d'ordre VGE AIN MEZIAN BETOUNA
Banque de l'exportateur	Banque remettante BANCO POPULAR	Banque notificatrice ou confirmante BBVA
Banque de l'importateur	Banque présentatrice BNA TIZI-OUZOU	Banque émettrice BNA TIZI OUZOU
Rôle des banquiers	Mandat à l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement Consiste à transmettre les Documents	Banque notificatrice (confirmante) : engagement irrévocable a vue.
Valeur des documents	Documents à l'appréciation de l'importateur	Contrôle de la conformité des documents aux Conditions et termes du crédit par les banques. Les documents ont plus de valeur pour l'importateur
Couverture du risque de Change	Le risque de change est supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur
Couverture du risque de non-paiement	Protection très moyenne	Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou Confirmé

Source : réalisé par nos même d'après les données de la BNA

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

A partir du tableau ci-dessus nous déduisons que :

- L'exportateur est un donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le CREDOC. alors que l'importateur est un bénéficiaire dans la remise documentaire et donneur d'ordre dans le CREDOC.
- Pour le CREDOC, la banque de l'exportateur est la banque notificatrice, et la banque de l'importateur (BNA) est la banque émettrice, tandis que dans le cas d'une remise documentaire, la banque de l'exportateur est la banque remettante, et la banque de l'importateur (BNA) est la banque présentatrice.
- Le rôle du banquier dans la remise documentaire se limite à transmettre les documents mais ne donne pas d'engagement de paiement. Tandis que dans le CREDOC la banque s'engage à payer.
- La valeur des documents reste à l'appréciation de l'importateur dans la REMDOC, alors que dans le CREDOC la banque contrôle la conformité des documents aux conditions et aux termes du crédit.
- Le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas.
- La Couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur dans le cas de REMDOC, En revanche une Protection bonne à excellente dans le CREDOC.

3.4. Synthèse des résultats comparatifs

Afin de mieux saisir la comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire nous déduisons les résultats obtenus dans le tableau ci-après.

Tableau N° 13 : Synthèse des résultats comparatifs

Type de financement	Sécurité et garantie de paiement	Gestion administrative	Coût	Acceptabilité par le client
CREDOC	Très sûr	Très lourde	Elevé	Mauvaise
REMDOC	moins sûr	Légère	Faible	Bonne

Source : réalisé par nous-mêmes d'après l'étude des deux cas.

Ce tableau ci-dessous résume en détaille la différence entre le CREDOC et la REMDOC, d'abord au niveau de sécurité et garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de paiement sûr, par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'exportateur, ensuite la gestion administrative du CREDOC est très lourde et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise alors que la REMDOC est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

A cet effet, la lourdeur administrative du CREDOC engendre des coûts et des commissions bancaires, tandis que la REMDOC ne supporte pas autant de commission.

Enfin le client voit d'un mauvais œil l'exigence de son fournisseur le paiement par le Credoc car cela est vue comme un manque de confiance de la part du fournisseur, En revanche le paiement par la REMDOC demande un certain niveau de confiance pour que les deux parties soient d'accord pour ce mode de paiement.

3.5. Les avantages et les inconvénients des deux modalités

Il existe plusieurs avantages et inconvénients qui découlent de La remise documentaire et du crédit documentaire :

- La remise documentaire exige l'existence d'un certain niveau de confiance, contrairement au CREDOC, qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risqué ;
- La domiciliation d'une importation par crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération, tandis que la domiciliation d'une importation par remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivé des documents définitifs ;
- Le Credoc est ouvert à l'initiative du vendeur ;
- Le CREDIT documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire supporte moins de commission ;
- Les CREDOC exigent de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de la DOD, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste ;
- La remise documentaire n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques tandis que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques ;
- La remise documentaire est plus souple que le Credoc ;.
- Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constitue (PREG) la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de Credoc.

3.6. Recommandation

Afin de remédier aux faiblesses détectées au niveau de la BNA 583, nous avons pris la liberté d'élaborer des recommandations pratiques que nous présentons ci-dessous en 5 points essentiels :

- Améliorer la rapidité de paiement des opérations commerciales internationales, par le développement du système informatique de la banque ;

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

- Créer un poste qui s'occupe de la réception et l'orientation des clients, pour ne pas perturber les employés lors du travail ;
- Établir des brochures gratuites pour mieux informer ses clients ;
- Ouvrir des lignes vertes pour plus de communication avec les clients ;
- Avoir recours à des équipes plus jeunes et plus dynamiques ;
- Assouplir les procédures internes ;
- Suivre en permanence le traitement des réclamations.

Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

Conclusion

Malgré les points négatifs du crédit documentaire, il demeure l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. En effet, cette technique concilie les deux parties. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

En Algérie, c'est une pratique bien établie comme l'a démontrée la première étude de cas. L'importateur doit choisir judicieusement les documents qu'il compte solliciter dans son crédit documentaire. L'exportateur lui, veillera à ce que les termes et conditions du crédit documentaire qu'il a reçu soient strictement conformes aux clauses du contrat signé avec l'importateur.

L'évolution du financement par crédit documentaire a révélé des forces en matière de procédures, de maîtrise et de bonne fin pour les contractants et aussi des faiblesses, liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce type de financement ainsi la lourdeur administrative qui en découle.

Par ailleurs, La remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

En outre, la pratique commerciale nous montre que toutes ces techniques sont utilisées, bien que le choix de la technique à utiliser dépende de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs, et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Enfin, le court séjour durant lequel nous avons effectué cette étude, pourrait en biaiser certains points, du fait que certains aspects aient pu échapper à notre connaissance, en vertu de la grande confidentialité dont ont fait preuve certains de nos interlocuteurs.

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en étudiant profondément le crédit documentaire ainsi que la remise documentaire comme techniques de paiement à l'international.

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties de prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur ses conditions. C'est de ce point qu'apparaît la nécessité d'outil d'aide pour gérer les relations commerciales internationale qui fait naître les techniques de paiement dont le crédit documentaire appartient et présente la technique la plus sécurisée.

Le transfert libre est une technique de paiement fondée sur la base d'une confiance totale, tandis que la remise documentaire ne couvre pas les risques sur acheteur (non-paiement) et sur la marchandise (risque sur qualité de la marchandise), ces deux risques sont suffisamment couverts en cas de réalisation de paiement par crédit documentaire.

Dans notre étude théorique nous avons essayé de définir le cadre général du commerce extérieur ainsi que ses procédures, c'est dans le but d'expliquer et évaluer ces dernières. Ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de paiement. Nous avons arrivé à ces résultats :

- Chacune des techniques de paiement présent des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus sécurisante ;
- La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que Celui du crédit documentaire. Elle est basé sur la confiance total les deux parties contractants ;
- la procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire ;
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Dans l'illustration de l'exemple pratique au niveau de la BNA agence « 356 », nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur , car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente.

Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du crédit documentaire, qui sont liés impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréées qui restent très rares à se réaliser dans la pratique, mais qui demande d'être vigilant pour ne pas se retrouver dans des situations non souhaitables pour l'importateur et l'exportateur.

En guise de recommandations, il est vivement conseillé aux opérateurs d'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers préalablement à toute transaction même en apparence simple.

Cette coopération étroite avec des banques, doit se traduire, sans aucun doute, par un choix judicieux des paiements et financements possibles les plus avantageux à l'acheteur.

Bibliographie

📚 Ouvrage

1. **Amelon J-L et Cardebat J-M**, « *les nouveaux défis de l'internationalisation* », édition De Boeck, Paris, 2010.
2. **Benkrimi.K**, « *Crédit Bancaire et Economie Financière* », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010.
3. **BERNET (Rolande)** : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, Paris, 2008,
4. **Bernet-Rollan L**, « *Principes de technique bancaire* », 23e édition, DUNOD, Paris, 2004,
5. **Bessis J**, « *Gestion des risques et Gestion Actif-Passif des banques* », Edition DALLOZ, 1995,
6. **CHAUVIER (Stéphane)** : le contrat international, édition VUIBERT, Paris, 2007.
7. **Garsuault .P et Primi.S**, « *Les opérations bancaires internationales* », Ed BANQUE, Paris, 1957.
8. **Gautrieaud .S**, « *Le risque pays : approche conceptuelle et approche pratique* », ATER. Centre d'Economie du Développement, Université Montesquieu Bordeaux.
9. **HADDAD.S et collectif** « *le crédit documentaire* » Alger janvier 2011.
10. **Hassid.O**, « *la gestion des risques* », 2e édition, DUNOD, Paris, 2008.
11. **Jaeki.M et E-Avocate**, « *Financer vos exportations : le crédit documentaire* », in site internet : www.avocatspicovschi.com.
12. **Karyotis.C**, « *L'essentiel de la banque* », 2e Edition, LEXTENSO, 2015.
13. **Ksouri.I**, « *les opérations du commerce international* », Edition BERTI, Alger, 2014,
14. **LEGRAND (G) et MARTINI (H)** : *Gestion des opérations Import-Export*, DUNOD, Paris, 2008.
15. **LEGRAND et H.MARTINI**, « *commerce international* » édition DUNOD, Paris, 2008
16. **Legrand G. et H. Martini**, « *management des opérations de commerce international import- export* », 7e Edition DUNOD, Paris, 2005
17. **LEGRAND Ghislaine, Hubert MARTINI** « *gestion des opérations import – export* » Edition Coface.
18. **LEGRAND Ghislaine, Hubert MARTINI** le petit export « *logistique contrat risques financements* » Edition Coface.
19. **Legrand.G et H. Martini**, « *Commerce international* », édition DUNOD, Paris, 2000.
20. **Legrand.G et H. Martini**, « *Commerce internationale* », 3e édition, DUNOD, Paris, 2010.

21. **MONOD (Didier-Pierre)** : Moyens et techniques de paiement internationaux, édition ESKA, Paris, 1999
22. **MONOD Didier-pierre** « moyens et techniques de paiement internationaux » Edition ESKA 2007.
23. **OULOUNIS Samia** : « Gestion financière international », office des publications universitaires, Alger, 2005.
24. **Paveau .J et Duphil.F,** «Pratique du commerce international », 24e édition, FOUCHER, 2013
25. **Rainelli Michel,** Le commerce international. La Découverte, « Repères », 2009, ISBN
26. **Simon.Y et Lautier.D,** «Finance internationale », 9e édition, ECONOMICA, Paris, 2005, **SIMON.Y, Delphine LAUTIER, Christophe MOREL** « finance international » 10 éme édition « Economica » septembre 2009.
27. **YEATS A.J.** : A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial international finances et développement, décembre 1990, vol 33, n° 4 BIRD.

Thèmes de mémoires

1. **AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K)** : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC Alger, 2011.
2. **BAAZIZ (R), et BENDAOU (S)** : Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire, mémoire de licence, INC, Alger, 2007, P.35
3. **BALEH Siham, ZAIDAT Dyhia** : mémoire de fin d'étude le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, promotion 2016/2017
4. **BOUCHATAL (Sabiha)** : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003.
5. **CHABANI Saïd, NEBRI Younes** : mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par la remise documentaire » promotion 2016/2017.
6. **CHERIGUI.C** «Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes »Mémoire de Magister en Droit Bancaire et Financier, université d'Oran promotion 2013-2014
7. **HASSINE.S,** « Financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire du magister, Université de Tunis 2014-2015.

8. **KIAS-K, LAHDIR-L**, « Financement du commerce international : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016.
9. **LUVINCENT TAPE Ange** « gestion des crédits et encaissement documentaire à l'importation : technique, analyses et perspectives à AMEN BANK » mémoire de master en gestion des organismes financiers et bancaire, 2006 .[http:// www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com) . gestion-crédit-encaissements-documentaire-importation amen- bank34.consumté le 17 /06/2018.
10. **REZKI-DJ, TATACNAK-S**, « Financement des opérations du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaia 2010-2011.
11. **ZOURDAN-S**, « *Le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie* », Mémoire de Magister, Université de Tizi Ouzou 2011-2012.

Guides et Documents

1. Convention de Varsovie du 12.10.1929.
2. Documents internes de la BNA TIZI-OUZOU nouvelle ville.
3. DOUALA « déroulement d'un crédit documentaire » logistiqueconseil.org.
4. Étude du Rapport annuel de la Commission bancaire, « Le risque opérationnel, pratiques et perspectives réglementaires », PDF, site internet : [WWW. banque.fr](http://WWW.banque.fr), 2003.
5. Les Memos, « le crédit documentaire », édition EL DAR OTHMANIA, Alger.
6. **MINON** : cours de pratique de commerce international, 2° Graduat, ISPL, 1993-1994

Articles et Règles

1. Article 6 de la loi n° 88 – 29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur.
2. Article 18 du décret n° 88 – 167 du 6 septembre 1988 relatif aux conditions de programmation des échanges extérieurs et à la mise remplace des budgets devises aux profits des entreprises publiques. Le budget devises « se substitue à toutes les formalités de contrôle a priori administratif et financier ».
3. CF. l'instruction de la banque d'Algérie n° 01 – 89 du 8 mars 1989 fixant les modalités de domiciliation, d'importation, et d'exécution des opérations réalisables dans le cadre des budgets devises.

4. Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.

Revues

1. AMIEUR-S, «Les moyens de paiement : crédit documentaire », Revue trimestrielle BNA fiance N°06, 2003.

Dictionnaire

2. BURGARD-J, « Dictionnaire de l'Encyclopédie Universel », Edition Armand Colin, Paris 2016.

Site internet

1. Pp. moyens et technique de paiement international.
2. www.Crédit-documentaire.com.
3. <http://www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-quelles-sont-les-différences>.
4. <https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/moyens-de-paiement-a-l-international>.
5. <http://www.becompta.be/modules/dictionnaire>.
6. <http://www.douane.gouv.fr/>
7. <http://www.algex.dz/index.php/formulaire-analyse-du-commerce-ext%C3%A9rieur-alg%C3%A9rien/view/form>.
8. <https://www.doc-etudiant.fr/Commerce/Commerce-international/Cours-Commerce-international-129971.html> PDF.