

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



Mémoire de Fin de Cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales

Option : Finance et Commerce International

Thème

**Etude comparative entre la remise
documentaire et le crédit documentaire**

Cas : CUISINOX

Réalisé par :

- BELKESSAM Nacer
- SMAIL Said Ouali

Encadré par :

OUALIKENE Selim

Devant le jury composé de :

Président :	ABIDI Mohammed	MCB	UMMTO
Rapporteur :	OUALIKENE Selim	Professeur	UMMTO
Examineur :	ACHIR Mohamed	MCB	UMMTO

Promotion : 2021/2022

Nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir donné la santé et la volonté d'entamer et de terminer ce travail.

Nous tenons à remercier nos parents pour tous leurs sacrifices, ainsi que tous les membres de nos familles et nos amis.

Nos vifs remerciements à M. OUALIKENE pour avoir accepté de diriger ce travail.

A toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à l'élaboration de ce rapport, mille mercis.

Liste des tableaux

Tableau N°01: Tableau des incoterms.....	24
Tableau N°02 : Le cachet de domiciliation à l'importation	28
Tableau N°03 : Le cachet de domiciliation des exportations	30

Liste des figures

Figure N°01 : Les fonctions de la monnaie	10
Figure N°2 : Fonctionnement de CREDOC	46
Figure N°3 : Présentation schématique de la remise documentaire contre paiement	51
Figure N°4 : Présentation schématique de la remise documentaire contre acceptation	52
Figure N°5 : Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire	55

Introduction générale.....	01
----------------------------	----

CHAPITRE I : HISTORIQUE DES ECHANGES INTERNATIONAUX ET EVOLUTION DES MOYENS DE PAIEMENT

Introduction	04
Section 1 : Histoire du commerce international	05
Section 2 : Les risques liés au commerce international et le moyens de les couvrir	13
Section 3 : La domiciliation bancaire	25
Conclusion.....	32

CHAPITRE II : LES INSTRUMENTS ET TECHNIQUES DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL

Introduction	33
Section 1 : Les instruments de paiement à l'international	34
Section 2 : Le crédit documentaire	42
Section 3 : La remise documentaire	48
Conclusion	57

CHAPITRE III : ETUDE COMPARATIVE ENTRE LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET LA REMISE DOCUMENTAIRE

Introduction	58
Section 1 : La réglementation des échanges internationaux en Algérie	59
Section 2 : Le déroulement d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire	62
Section 3 : Analyse comparative entre Credoc et Remdoc	75
Conclusion.....	83
Conclusion générale	84

Bibliographie

Annexes

Table des matières



Introduction Générale



Introduction Générale

Les échanges des biens et services, entre les différentes nations, est un phénomène ancien. Cependant, depuis la seconde guerre mondiale les échanges internationaux ont connu un développement remarquable. L'économie mondiale est devenue de plus en plus intégrée, les échanges entre nations sont devenus une nécessité, puisque aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome, et vivre en autarcie.

Certes, l'apparition d'une économie mondiale, la diversification des investissements et des technologies, l'accroissement de la spécialisation internationale, l'ascension de nouvelles puissances économiques, la forte accélération de la croissance et la poussée démographique, ont favorisé l'essor du commerce international et l'intégration économique. Ce cercle vertueux d'intégration et de croissance constitue ce que l'on appelle aujourd'hui la mondialisation.

En effet, contrairement au commerce local, le commerce international présente des difficultés en matière de mode de transport, formalités douanières qui diffèrent d'un pays à un autre ainsi que le risque de paiement et de change.

Il n'est pas facile de résoudre ces problèmes lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude en particulier si l'un ou l'autre des pays concernés souffre des restrictions douanières ou monétaires. De plus, la différence de langue peut entraîner des erreurs d'interprétation sur les modalités de la transaction.

Cependant, l'exportateur a pour principal souci de se faire payer par ses clients étrangers. Ils 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 avec comme contrainte la conciliation des 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.

Les opérateurs du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités, de plus en plus sophistiquées à sécuriser les opérations de commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque. Pour surmonter ces risques et établir une sécurité lors des

transactions, diverses techniques de paiements à l'international ont été mises 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 et les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que la remise documentaire et le crédit documentaire.

Le financement contribue au commerce international dans quatre domaines : la facilitation des paiements, l'atténuation de risque du financement et le suivi de l'état des paiements et des expéditions. Toute transaction de financement du commerce implique une combinaison de ces quatre éléments, adaptée aux circonstances d'un marché donné ou d'une relation commerciale particulière, l'efficacité du commerce extérieur est tributaire d'un système de procédures efficaces, modernes et simples, condition essentielle pour l'édification d'un environnement compétitif pour soutenir le développement du commerce international.

Problématique

L'objectif de notre travail est, justement, de mener une étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire. A cet effet, la problématique principale qui sera traitée dans ce travail est :

« Entre crédit documentaire et remise documentaire, comment identifier la technique la mieux adaptée pour une opération de commerce extérieur ? »

Objectif de la recherche

Pour tenter de répondre à cette question, nous avons construit notre réflexion en se basant sur les objectifs suivants :

- Avoir une vision globale sur le commerce international et déterminer les différents instruments et techniques de financement dans les transactions internationales.
- Expliquer et analyser le déroulement d'une opération de crédit documentaire et la remise documentaire à l'import.
- Mettre l'accent sur les différences existantes entre le crédit documentaire et la remise documentaire et de ressortir les points de divergence et de convergence entre ces deux modes de financement.

Hypothèses

Pour mener à bien notre travail d'investigation, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- **H1** : Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.
- **H2** : Le crédit documentaire est plus coûteux que la remise documentaire.
- **H3** : La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.

Choix du sujet

Le choix de ce sujet est motivé par :

- L'épanouissement du commerce extérieur dans le monde entier ;
- L'importance des techniques de paiement à l'international dans le processus de réalisation des opérations de commerce extérieur.

Méthodologie de la recherche

Dans notre travail, nous avons adoptés une méthodologie qui s'articule autour d'une démarche descriptive qui permet de décrire et d'étudier l'objet du thème, en utilisant des techniques documentaires qui consistent à collecter des informations répertoriées dans des ouvrages, mémoires, revues et site internet, et une démarche analytique à travers un stage pratique effectué à la SARL CUISINOX de Tizi-Ouzou en étudiant deux cas de financement par remise documentaire et par crédit documentaire.

Structure de la recherche

Pour mieux appréhender l'objet de notre sujet, nous avons structuré notre travail en trois chapitres :

- Dans le premier chapitre nous allons voir des généralités sur le commerce extérieur, les incoterms et la domiciliation bancaire.
- Le deuxième chapitre examinera les différents techniques et moyens de paiement à l'international.
- Le troisième chapitre portera sur une étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

Chapitre 1

*Histoire des échanges
internationaux et évolution des moyens
de paiement*

Introduction

Le commerce international est l'échange de biens, services et capitaux entre pays. Ce type de commerce existe depuis l'antiquité, mais il connaît un nouvel essor du fait de la mondialisation.

Le commerce international constitue un enjeu majeur pour toute économie, où l'ouverture commerciale est le principal déterminant du développement d'une nation. L'échange international est, en effet, le domaine de compétition des systèmes productifs nationaux.

C'est dans le champ du commerce international que s'évalue l'efficacité productive¹ du pays et que se déterminent les possibilités d'échanges et de croissance économique. C'est ainsi que, nous proposons dans ce chapitre de voir un aperçu historique sur le commerce international et l'évolution de la monnaie dans une première section. Ensuite, d'étudier, dans une deuxième section, les risques liés au commerce international et les moyens de les couvrir et des incoterms. Enfin, dans la troisième section, nous allons parler de la domiciliation bancaire

Pour les entreprises, cela va au-delà des modes et des courants de pensées car, de tout temps, les opérations commerciales ont subi l'effet des coûts de transaction, de transport et des changes.

Aussi loin que nous puissions retourner dans l'histoire, nous constatons que le commerce à l'échelle internationale a toujours existé (de la Mésopotamie au VI^{ème} siècle, au commerce international moderne qui connaît un essor depuis le XIX^{ème} siècle) et les évolutions de l'économie font qu'il existera toujours et occupera encore une place importante dans l'activité commerciale

Section 1 : Histoire du commerce international

Le commerce international à traversé plusieurs étapes à travers le temps, dans cette section on va présenter un aperçu historique et théorique du commerce extérieur.

1. Définition du commerce international

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transit.¹

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire des continents distincts, leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux, donc c'est un élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national.²

Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques de nationalités différentes. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre les espaces économiques de nationalités différentes. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leurs parts progressent rapidement dans les échanges internationaux (notamment le transport, le tourisme, et les services aux entreprises).³

Il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit, il est caractérisé par deux types de transactions : Les importations ; Les exportations.

On entend par importation, tout achat de marchandises de l'étranger ou d'une zone franche sur le territoire national. L'exportation, quant à elle, est toute expédition de marchandises à destination de l'étranger ou d'une zone franche sur le territoire national.⁴

¹ BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007, P60.

² KHADIR-T, « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: Quel impact sur la rentabilité de la banque », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016/2017

³ <http://ses.webclass.fr/notion/commerce-international>.

⁴ Berthélemy Jean-Claude, « Commerce international et diversification économique », *Revue d'économie politique*, 2005/5 (Vol. 115), p. 591-611. DOI : 10.3917/redp.155.0591. URL : <https://www.cairn.info/revue-d-economie-politique-2005-5-page-591.htm>

2. Emergence du commerce international

Le commerce international trouve son origine au XVII^e siècle, période à partir de laquelle l'activité économique se développe.

2.1. Des échanges limités jusqu'au XVIII^e siècle

Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part tout à fait minime des économies nationales. Les voies de communication entre pays sont rares, les commerçants doivent s'acquitter de nombreuses taxes et autres droits de péage. La situation économique est par ailleurs peu favorable.⁵

2.2. Naissance du commerce international

Les premiers échanges commerciaux remontent à l'antiquité ; favorisés par la sédentarisation des populations.

Le commerce international s'est développé à partir du XVI^e siècle sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du nouveau monde et de l'organisation des nouvelles méthodes de production, en reconnaissant l'implantation du marchand et la légitimité de l'activité économique. Les marchandises ont favorisé le développement des échanges commerciaux par l'importance qu'ils accordent dans l'économie à la balance commerciale. Selon la doctrine mercantiliste, qui fait de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'Etat 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.⁶

Le commerce extérieur, commence à prendre sa forme actuelle à partir du XIX^e siècle avec l'émergence des Etats-Nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance et l'aura des Etats sur la scène internationale.⁷

Actuellement, les Firmes s'engagent à l'international selon :

- **L'Avantage spécifique de la firme elle-même** : Cela est lié à un avantage technologique, un savoir-faire ou une compétence managériale lui permettant ainsi la réalisation d'économies d'échelle.

⁵ MORE-T, « Les enclosures », 1^{ere} Edition Dunod, Paris 1996, P324.

⁶ HASSANI-T et OUERD-A, *Op. Cite*

⁷ *Idem*

- **Les Avantages du pays d'accueil** : Prix et qualité des inputs, Coût du transport et des communications, Qualité des infrastructures, Barrières douanières...
- **Les Avantages liés à la mondialisation** : Diminution des coûts de l'échange, Accords internationaux (bilatéraux ou multilatéraux) ...

Tous ces points sont des facteurs incitant à l'investissement à l'international.

Les investisseurs sont donc plus volontaires aux investissements externes dus à des coûts externes poussés par le bas par le libre-échange.⁸

2.3. Le protectionnisme du commerce au début du XIXe siècle

La révolution industrielle est un bouleversement qui touche à la fois l'industrie, l'agriculture, la population, le transport et le commerce. Elle a eu lieu d'abord à la fin du XVIIIe siècle en Grande-Bretagne et au début du XIXe siècle en France et en Allemagne, dans un climat protectionniste. Ainsi, la Grande-Bretagne avait institué des monopoles commerciaux (la compagnie à chartes) et de navigation et mis en place une législation pour réguler le commerce des grains et protéger les propriétaires fonciers. En France, on trouve surtout des taxes sur les produits industriels et agricoles.⁹

2.4. Le libre échange de la seconde moitié du XIXe siècle

Le commerce international reste fortement contrôlé jusqu'au milieu du XIXe siècle. Cependant, les limites qu'indique le protectionnisme vis-à-vis du développement anglais sont nettes. Les droits de douanes trop importants, handicapent le développement d'une économie dominante. Dans le même temps, les coûts de blé trop élevés ; peu à peu la Grande-Bretagne s'écarte des pratiques protectionnistes et les idées libre-échangistes s'étendent. Le tournant libéral est amorcé lorsque cette grande puissance exportatrice supprime les lois sur le blé (1846) et les lois de navigation (1849) avant de conclure un traité de libre échange avec la France (1860). La France est alors la deuxième puissance économique et le développement des échanges entre les deux pays est aussi essentiel en termes commerciaux qu'en terme psychologique.¹⁰

⁸ LAZARY : « **le commerce international** », A la portée de tous, Alger, 2005, P12.

⁹ Courrier international n° 427 du 7/13, janvier 1999.

¹⁰ LAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica, Paris 2009, P4.

2.5. Développement du commerce international

Le développement du commerce international a connu une première phase d'expansion après la fin de la seconde Guerre mondiale durant la période appelée « Les trente glorieuses ». Il se traduisait en particulier par le développement des ventes internationales de marchandises, que ce soit les matières premières, les produits manufacturés ou les produits agricoles. Il s'est traduit aussi par des ventes d'usines, des contrats de construction d'infrastructures et des opérations immobilières internationales, la mondialisation et l'ouverture des marchés étrangers notamment par le développement des investissements directs.¹¹

A partir des années soixante-dix, au fur et à mesure de l'importance des services dans les économies, le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services. La mondialisation de la production s'interprète, par ailleurs, par un développement marqué des transports internationaux, et particulièrement des transports maritime et aérien.¹²

Le développement du commerce international a été à la fois une conséquence du développement du libre-échange et une incitation à l'ablation des barrières protectionnistes et des obstacles réglementaires.¹³

Les innovations techniques des technologies de l'information et de la communication sont un facteur important dans cette internationalisation des échanges de biens et services.¹⁴

2.6. 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

¹¹HASSANI-T et OUERD-A, *Op.Cite*

¹² Idem

¹³ Rainelli, Michel. « Introduction », *Le commerce international*. La Découverte, 2009, pp. 3-6.

¹⁴HASSANI-T et OUERD-A, *Op. Cite*

produits et pour les montants convenable, expliquent clairement que l'Algérie cherchait avant tout des partenaires lui garantissant le plus de profits.

La période allant de 1980 à 2005 est une phase riche en évènement ; 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.

3. Evolution de la monnaie

Le mot « monnaie » vient du latin « monere » qui signifie « avertir ». C'est à l'intérieur du temple de Junon Moneta, « la conseillère », celle qui veillait sur les foyers de Rome, que fut installé vers 269 avant J-C, le premier atelier monétaire.

Le mot « monnaie » désigne aujourd'hui :

- Soit, l'ensemble des pièces et billets de petite valeur pour faire l'appoint ;
- Soit, l'ensemble des moyens de paiement.

Il faut savoir que les pièces de monnaie sont aujourd'hui étudiées par des spécialistes tant pour leur histoire que pour en décrypter les symboles : c'est la numismatique.

3.1. Du troc à la monnaie

Le troc a été le premier moyen d'échange et de commerce mais, au fur et à mesure des années, on a pu voir arriver progressivement une économie monétaire jusqu'à l'arrivée de nouvelles monnaies virtuelles.

Tout commence au début du VII^e siècle avant notre ère, en Lydie, l'actuelle Turquie. Ce pays est alors connu pour ses célèbres marchés et pour ses jeux. On y pratique

régulièrement le troc, c'est-à-dire l'échange direct : dix poulets contre un mouton ou 150 kg de blé ! Certains y cultivent la terre tandis que d'autres élèvent du bétail. Le troc permet ainsi à chacun de pourvoir à ses besoins alimentaires de base.

La caractéristique principale du troc est ce qu'on appelle la « **double coïncidence des besoins** ». Cela signifie que si l'on veut échanger quatorze pommes contre une poule, il faut absolument trouver quelqu'un qui veuille bien échanger sa poule contre quatorze pommes (ou moins). Il est parfois compliqué de mener à bien son échange si personne n'a besoin de pommes, s'il devient lourd de porter les pommes, ou si les pommes pourrissent avant de trouver un partenaire de troc. La monnaie permet de régler ces problèmes.

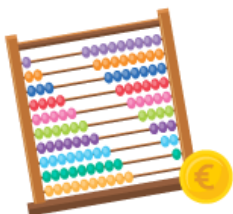
C'est là que, pour la première fois, les paiements se font avec une « monnaie » fabriquée avec les globules d'électrum. Cet alliage naturel d'or (40 %) et d'argent (60 %), pratiquement inaltérable est obtenu par la fonte des pépites trouvées dans le fleuve Pactole. L'arrivée de la monnaie permet ainsi à chacun de connaître la valeur de n'importe quel objet d'après un repère unique. Les échanges de marchandises s'accélèrent. Ils connaissent leur apogée avec les grandes conquêtes et la découverte de produits exotiques (sucre, épices, etc.) que l'on ramène d'Orient vers le continent européen.

La monnaie introduit 3 nouvelles fonctions par rapport au troc :

Figure n°01 : Les fonctions de la monnaie

FONCTIONS DE LA MONNAIE

Unité de compte



Moyen de règlement



Réserve de valeur



Source : lafinancepourtous.com



- **Unité de compte**

Elle permet d'exprimer la valeur de tous les biens et services dans une unité commune et facilite de ce fait les comparaisons et les calculs économiques.

- **Moyen de règlement et instrument d'échange immédiat**

Si on souhaite une vache alors qu'on possède deux moutons, on n'a plus besoin de trouver un propriétaire de vache qui souhaite deux moutons !

- **Réserve de valeur**

La monnaie peut être conservée en vue d'une utilisation ultérieure. C'est la naissance de l'épargne, on peut désormais garder les fruits d'une vente.

3.2. De la monnaie marchandise à la monnaie métallique

La monnaie primitive, "monnaie-marchandise", utilisait des outils, denrées ou encore bijoux comme intermédiaire d'échange. Un objet était désigné comme équivalent général et accepté par tous. Mais cette monnaie n'était pas très pratique car la valeur des biens était inégale, et de plus, la monnaie était difficile à transporter et elle n'était pas forcément conservable.

Les États ont donc mis en place des échanges avec des métaux en or ou en argent, on parle alors de monnaie métallique. Pendant très longtemps, la valeur d'une pièce était définie par son poids en métal précieux. L'or étant facilement alliable à de nombreux métaux, celui-ci devient alors très attrayant et peu à peu reconnu par tout le monde.

Cependant, la monnaie métallique étant difficile à protéger et à transporter, elle sera vite supplantée par la monnaie fiduciaire. Celle-ci nécessite la confiance des utilisateurs car elle n'a pas de valeur intrinsèque mais seulement une valeur faciale. Dès le XV^{ème} siècle, des banques effectuent des jeux d'écritures sur les comptes qu'elles tiennent. Au début de la révolution française (novembre 1789), les assignats voient le jour. Leur valeur était gagée sur les biens du domaine national. Malgré un début prometteur, le système perdit rapidement la confiance des Français et la valeur des assignats s'effondra du fait d'une forte inflation. Ils sont définitivement supprimés sous le directoire en 1796. En 1803, Napoléon Bonaparte crée la banque de France. Cette dernière a désormais le monopole de diffusion des billets.

3.3. L'avènement des banques

Au milieu du XII^e siècle, les pouvoirs religieux et militaires finissent par perdre le contrôle des échanges commerciaux, laissant la main à une nouvelle classe de marchands et de financiers.

Cependant, les attaques de convois deviennent trop fréquentes, les échanges économiques qui exigent d'être menés de manière sûre et rapide ne peuvent plus se faire dans de bonnes conditions. Le transport de l'or est ralenti, toute l'économie en est perturbée.

Pour faire face à cette situation, les banquiers italiens, à la fin du Moyen Âge, inventent alors la lettre de change qui permet aux marchands de ne plus se déplacer avec leur coffre d'or. Il s'agit d'un système astucieux et sûr qui permet au porteur d'une créance (celui à qui on doit de l'argent) d'être payé auprès d'un bureau de change. Sur la lettre de change sont inscrits le montant et la date de paiement.

Les bureaux de change s'imposent sur les plus grandes places commerciales d'Europe. La banque est née. Petit à petit, l'or tend à disparaître. Si les échanges de tous les jours s'effectuent par l'intermédiaire de pièces de monnaie (en or et en argent le plus souvent), le commerce international est géré par le biais des lettres de change.

3.4. De la monnaie physique à la monnaie dématérialisée

Plus pratique, plus sûre, plus légère, la « monnaie papier » prend peu à peu le pas sur « l'argent liquide ». Le billet fait ses premiers pas en France au début du XVIII^e siècle, on le retrouve sous la Révolution de 1789 sous le nom d'assignat. C'est avec Napoléon Bonaparte que le billet de banque s'installe durablement aux quatre coins du pays.

Le chèque en 1865 en France, et la carte bancaire dans les années 50 : 1951 pour la première carte en carton et 1957 pour la première carte en plastique.

Au milieu des années 1970, la carte à bande magnétique fait son apparition. Les banques s'équipent alors de distributeurs automatiques de billets. Aujourd'hui, la monnaie est de plus en plus dématérialisée (télépaiement, virement...), demain de nouveaux supports (SMS, empreinte de doigts, reconnaissance vocale...) permettront de payer nos achats quotidiens.

3.5. La monnaie scripturale ou monnaie bancaire

Les comptes courants sont aujourd'hui gérés par informatique et , par conséquent, ils constituent une forme dématérialisée de la monnaie. On peut donc observer un phénomène de dématérialisation. En effet on est passé de la monnaie marchandise à la monnaie métallique puis à la monnaie papier, et pour finir à la monnaie scripturale. On dissocie la monnaie de son support. Un support monétaire est un instrument de circulation de la monnaie et permet une utilisation rationnelle des dépôts sur les comptes bancaires (chèque, carte bancaire, virement..)

3.6. Vers une monnaie numérique

Les progrès informatiques ont permis une généralisation des supports monétaires électroniques et numériques, et favorisé l'apparition de "systèmes de paiement électroniques" de plus en plus sophistiqués. Certains voient dans l'arrivée de "monnaies électroniques" comme le Bitcoin, l'avènement d'un nouveau système économique. Le Bitcoin pourrait donc être le précurseur de la monnaie de demain.... D'ailleurs, d'autres monnaies virtuelles apparaissent, comme le Litecoin par exemple qui reprend quelques idées du Bitcoin.

**Section 2 : Les risques liés au commerce international et le
moyens de les couvrir**

Le financement du commerce international est toujours soumis à des risques majeurs, résultant soit par le crédit à l'importation, soit par le crédit à l'exportation.

1. Les risques liés au financement des importations

Les risques associés d'une opération d'importation sont généralement dus à deux types de financement : la remise documentaire et le crédit documentaire.

1.1. 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.

1.1.1. Risque 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.

1.1.2. Risque pour l'exportateur

Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais rapatriement). Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque 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.

Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur. En effet, si l'acheteur a levé les documents contre acceptation d'une traite, l'entrer en possession des documents lui permet également de prendre possession de la marchandise, mais « accepter n'est pas payer » et la traite acceptée (non avaliser) peut donc rester impayée alors que l'acheteur a retiré la marchandise. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.

Pour prémunir des risques encourus lors d'un encaissement documentaire, il est possible de faire établir le connaissement à l'ordre de la banque présentatrice de sorte que celle-ci conserve le contrôle de la marchandise tant que l'acheteur n'a pas payé au comptant ou accepté un effet de commerce. A ce moment le connaissement est adossé à son ordre pour lui permettre d'entrer en possession des marchandises à l'arrivée du navire. Ceci n'est pas possible s'il ne s'agit pas de transport maritime, les documents de transport n'étant pas alors négociables.

1.1.3. Risque pour la banque du 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.

1.2. Les risques associés au crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

1.2.1. Le risque pris par la banque émettrice

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client.¹⁵

1.2.2. Le risque pris par la banque du vendeur (notificative)

En cas de simple notification, la banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final. En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects .d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non transfert. Dans la situation ou les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.¹⁶

Par ailleurs, elle court un risque technique lié à l'étude des documents .si la banque ne relève pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve.

1.2.3. Risque pris par l'acheteur

Pour l'acheteur, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure. Afin de palier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne

¹⁵ Guarsault (p) et PRIAMI (S) : les opérations bancaire à l'international , ED , banque . Editeur , paris , 1999, p133

¹⁶ Idem. P.125

exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

1.2.4. Risque pris par le vendeur

Le risque que peut supporter l'exportateur est le risque de non paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificatrice, ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement de paiement.

2. Les risques liés au financement des exportations

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit par crédit fournisseurs. Les risques sont donc plus ou moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.

2.1. Les risques associés au crédit acheteur

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur.

2.1.1. Les risques de fabrication

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandées. Donc, c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat) pour des raisons techniques ou financières. Dans d'autres cas il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.⁴

2.1.2. Le risque de crédit

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix de contrat est entamé :

Le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.

2.2. Les risques associés au crédit fournisseur

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs.

2.2.1. Le risque de fabrication

Le risque de fabrication est un risque qui peut se produire pendant la période de fabrication des commandes. L'industriel qui a mis en fabrication des biens destinés à une installation peut se trouver confronter durant la période avant la livraison des marchandises à l'inexécution du contrat commercial qui peut être troublé par une interruption du marché pour des raisons différentes tel que :

- Un fait politique dans le pays de l'acheteur
- Pénurie de moyens de transport à l'étranger
- Annulation arbitraire de la commande ou modification ; dans ce cas-là, le fournisseur se trouve avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur.

2.2.2. Le risque de crédit

Ce risque apparait après l'expédition de la commande dont le client est défaillant pour une partie ou la totalité de sa dette.

2.2.3. Le risque d'insolvabilité

Ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'égard des déposants.

3. Les garanties et couvertures des risques à l'international

Après avoir analysé les différents risques auxquels sont confrontées les opérations du commerce international, nous entamerons dans ce point, les différentes garanties qui peuvent couvrir les risques.

3.1. La définition de la garantie et le cautionnement

Il existe une différence entre les garanties et les cautionnements :

3.1.1. Les garanties

On peut définir la garantie comme étant « un engagement bancaire de payer une certaine somme à première demande au bénéficiaire, en se référant au seul texte de l'engagement bancaire sans pouvoir invoquer des moyens tirés de contrat de base à l'exception de fraude avérée. ».

Il y a lieu de définir aussi la garantie à la première demande qui est mise en jeu par le bénéficiaire sur première et simple demande de sa part, sans obligation de répéter son appel. L'engagement que la banque (garant) prend, représente une garantie par laquelle elle s'oblige à payer un pourcentage déterminé de montant du contrat commercial qui permettra à l'acheteur d'être indemnisé en cas de défaillance du vendeur.

3.1.2. Les cautionnements

Le cautionnement, souvent appelé caution par souci de rapidité, est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur validée par une décision de justice à moins que le donneur d'ordre accepte la mise en jeu de la caution.

3.2. Les garanties en faveurs de l'importateur

Il existe quatre garanties qui assurent l'importateur contre les risques du commerce :

3.2.1. La garantie de soumission (BID BOND)

La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat.

3.2.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond)

Appelée garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).

Réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).

3.2.3. La garantie de restitution d'acompte (avance payement bond)

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

3.2.4. La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance

Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.

3.3. Les garanties en faveurs de l'exportateur

Les garanties qui sont en faveur du l'exportateur sont :

3.3.1. La lettre de crédit stand-by

Appelée également SBLC (stand-by lettre of crédit), est une garantie bancaire avec laquelle l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance.

3.3.2. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire, communément nommé Credoc, est l'engagement par signature d'une banque de payer, pour compte de l'acheteur, un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

3.4. La gestion interne de risque de change

Les techniques les plus courantes pour la gestion interne de risque de change sont :

3.4.1. La clause de change contractuelle

Cette clause consiste à indiquer dans le contrat un cours de conversion de référence afin qu'en cas d'évolution défavorables des cours de change, le vendeur puisse préserver sa marge. Généralement cette clause, assez difficile à négocier, indique un tunnel matérialisé par deux bornes autour d'un cours pivot. À chaque échéance, le prix du contrat est revu si le cours de change effectif se situe en dehors des bornes.

3.4.2. Le netting

C'est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre la société mère et les filiales.

Cette technique diminue le niveau de risque de change, le coût des couvertures de change et des commissions bancaires de change et de transfert.

3.4.3. Le termaillage

Le termaillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises. Cette technique vise donc à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours.

3.4.4. La compensation des flux

Elle est possible que si l'entreprise réalise des opérations d'exportation et d'importation. Elle reçoit d'une part des flux en devises et procède à des transferts dans les mêmes devises. La coïncidence des échéances et des montants étant impossible, l'entreprise peut parvenir par le biais de compte centralisateur en devises étrangères minimiser son besoin de couverture. Elle ne couvre que le différentiel entre les encaissements et les décaissements en devises. Cette pratique est assez limitée car très contraignante.

3.4.5. Les swaps en devise

On nomme swap l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt, l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales

3.5. Techniques de couverture faisant appel aux banques

Les techniques de couverture faisant appel aux banques sont :¹⁷

¹⁷ Bernet (R) : principe de technique bancaire », 25 édition DUNOD , paris , 2008 p 265.

3.5.1. L'achat à terme

Cette technique permet à l'acheteur de bloquer le risque de change : une banque garantit un cours à une échéance donnée ou pour une période donnée. L'acheteur doit livrer les devises. Le contrat est ferme. Il est possible de le proroger. En cas de non levée des devises étrangères, la banque liquidera la position de l'acheteur et lui imputera les éventuels pertes ou bénéfices. Les banques proposent des achats à terme évolutifs qui permettent de bénéficier partiellement d'une évolution favorable de la devise étrangère (hausse de l'euro et diminution de la devise étrangère).

3.5.2. Les avances en devises

Cette technique consiste à emprunter des devises étrangères pour régler son fournisseur. Ce prêt donne lieu au paiement d'intérêt sur la base du LIBOR devise étrangère + marge de la banque. Cependant, le prêt sert à obtenir un escompte pour paiement comptant du fournisseur. À l'échéance, l'importateur devra rembourser le banquier prêteur (capital + intérêts) par des recettes export ou un achat de devises selon son activité, sa trésorerie et l'évolution des marchés.

3.5.3. L'option de change

L'option de change à l'import permet à l'importateur de couvrir le risque de change en période de négociation ou en période de crédit fournisseur ou durant les deux. La technique de l'option est adaptée au risque de change certain et incertain. Ainsi l'importateur achète une option d'achat de devises étrangères (USD par exemple) à un cours déterminé, appelé prix d'exercice pour une échéance prévue moyennant le paiement d'une prime. Lorsque l'importateur doit payer son fournisseur, il observe le marché des changes pour savoir s'il doit ou non exercer son option de change. Si la devise étrangère s'est appréciée (donc l'euro s'est déprécié), l'importateur va exercer son option. Dans le cas contraire, il ne l'exerce pas. Dans tous les cas, il perd la prime initialement versée. Cette technique permet une gestion dynamique du risque de change mais nécessite le paiement d'une prime.

3.5.4. Change avec intéressement

Couverture à terme qui garantit un cours à terme un peu moins favorable que la couverture à terme classique mais permet de profiter d'une évolution favorable de la devise étrangère dans une proportion définie dans le contrat (25 %, 50 % ou 75 % par exemple).

3.5.5. Change budgété

Couverture à terme, plus souple quant à l'échéance : La banque garantit un cours de change pour un montant maximum sur une période définie d'avance (entre un mois et un an).

3.5.6. Option prime zéro

L'entreprise est protégée un peu moins favorablement comparée à une option classique mais pour un coût nul (prime zéro basée sur la mise en place de deux options contraires : un achat d'option et une vente d'option dont les primes s'annulent).

4. Les incoterms

Les incoterms ont été élaborés dans le but 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.¹⁸

4.1. Définition des incoterms

Les INCOTERMS, sont l'abréviation de l'expression anglaise « International Commercial Terms ». Plus clairement il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international, qui permettent de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion et de la réalisation d'un contrat de vente à l'international¹⁹.

Ces clauses «standardisées» sont apparues il y a une trentaine d'année à l'initiative des « Chambres de Commerce Internationales» (CCI) qui se sont émues, à juste titre, du nombre croissant de litiges – ou, pour le moins de malentendus – qui existaient entre acheteurs et vendeurs.²⁰

4.2. Principes et objectif des incoterms

Ainsi en se référant, dans leurs contrats, à l'un des incoterms de la CCI, l'acheteur et le vendeur réduisent l'incertitude inhérente à toute transaction internationale : pratiques commerciales et interprétations différentes d'un pays à l'autre. Ils précisent leurs

¹⁸ S.HADDAD : « **le crédit documentaire** », éd pages bleues, 2009, P64.

¹⁹ LUC BERNET-ROLLANDE, « Principes de technique bancaire », ed DUNOD, Paris 2015

²⁰ Idem

responsabilisons et obligations respectives pour la livraison de marchandises et les obligations documentaires du vendeur²¹.

Ainsi les INCOTERMS, bien que facultatifs, sont des clauses standardisées et reconnues, qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement entre l'acheteur et le vendeur :

- Les frais
- Les risques

Il importe, d'abord, de savoir qui de l'acheteur ou du vendeur va être chargé du transport. Qui, d'autre part, va assumer les risques encourus par «la chose» au cours de ce transport ? Qui va fournir les documents de transport ? Où l'acheteur va-t-il prendre livraison ?

En définitive, il importe que les deux parties sachent quels services vont être inclus dans «le prix».

L'objectif des incoterms est d'établir un ensemble de règles internationales pour l'interprétation des termes les plus utilisés dans le commerce international. Au moyen de ces règles nous évitons les différentes interprétations qui peuvent apparaître entre ce qui est différents impliqués ou, au moins, ils pourront être réduits dans une grande mesure.²²

4.3. Structure des Incoterms

On distingue quatre groupes²³ :

- **Incoterms E : Départs :** Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur dans les locaux du vendeur même.
 - EXW – A l'usine
- **Incoterms F : Transport principal non acquitté :** Le vendeur remet les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur.
 - FCA – Franco transporteur
 - FAS – Franco le long de navire
 - FOB – Franco bord

²¹ Idem

²² LUC BERNET-ROLLANDE, « Principes de technique bancaire », ed DUNOD, Paris 2015

²³ Idem

- **Incoterms C : Transport principal acquitté** : Le vendeur conclut le contrat de transport sans assumer les pertes dommage, frais supplémentaires pour chargement ou expédition.
 - CFR – Coût et fret
 - CIF – Coût, assurance et fret
 - CPT – Port Payé jusqu'à
 - CIP – Port payé, assurance comprise jusqu'à
- **Incoterms D : Arrivée**

Le vendeur assume tous les frais et risques jusqu'à destination.

- DAF – Rendu frontière
- DES – Rendu ex ship
- DEQ – Rendu à quai
- DDU – Rendu droits non acquittés
- DDP – Rendu droit acquittés

Tableau n°01: Tableau des incoterms

Domination	Incoterm 2000 (anglais)	Incoterm 2000 (français)
EXW	Ex Works	Départ usine
FCA	Free carrier	Franco transporteur
FAS	Free alongside ship	Franco le long du navire
FOB	Free on board	Franco bord
CFR	Coas and freigh	Coût et frais
CIF (CAF)	Coct insurance and freigh	Coût assurance fret
CPT	Carriage paid to	Port payé jusqu'à
CIP	Carriage and insurance paid	Port payé assurance comprise jusqu'à
DAF	Delivered at frontier	Rendu frontière
DES	Delivered ex ship	Rendu à bateau
DEQ	Delivered ex quay duty paid	Rendu à quai droits acquittés
DDU	Delivered duty unpaid	Rendu droit non acquittés
DDP	Delivered duty paid	Rendu droit acquittés

Section 3 : La domiciliation bancaire

La politique du commerce extérieur actuelle est fondée sur le principe de la liberté des échanges. En effet, le dispositif réglementaire en vigueur ne comporte aucune restriction pour les opérations de la logistique internationale, et l'accès au commerce extérieur est ouvert dans le respect de la réglementation des échanges à s'avoir la disponibilité d'une surface financière suffisante ou d'une capacité d'endettement librement appréciée par la banque de l'opérateur concerné. Cependant, en vue de conserver une certaine transparence dans le contrôle des échanges, la réglementation internationale stipule, que toute opération d'importation ou d'exportation de biens et/ou services est conditionnée par une domiciliation préalable à sa réalisation.

1. Définition de la domiciliation bancaire

« La domiciliation bancaire des opérations d'import-export est une procédure administrative obligatoire qui nécessite l'intervention de la banque afin d'attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement à ces opérations. Ce qui permet à la banque d'Algérie d'avoir un état des flux d'entrée et de sortie des marchandises et des fonds financiers. »²⁴ La domiciliation est une procédure qui est préalable à toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger, conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes.

La domiciliation des importations et des exportations est régie par des règlements édictés par la banque d'Algérie, il s'agit :

- Règlement N°91-12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations ;
- Règlement N°92-04 du 22/03/1992 relatif aux contrats de changes ;
- Règlement N°95-14 du 23/12/1995 relatif à la domiciliation des opérations de prestation de services.

2. Les conditions préalables à la domiciliation

Avant de procéder à toute opération de domiciliation

- La banque doit vérifier que :
 - Le produit importé n'est pas prohibé à l'import ;

²⁴ Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger, P63.

- L'opérateur est en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise ;
- L'objet de l'importation correspondant à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre du commerce ;
- Disposer d'une bonne surface financière.
- De sa part, le client doit présenter :
 - Extrait de rôle apuré ;
 - Attestation d'impayé ;
 - Attestation de risque de change ;
 - Attestation mise à jour caisse nationale des assurances sociales « CNAS », caisse nationale de la sécurité sociale des non salariés « CASNOS » ;
 - Attestation de la taxe de domiciliation bancaire pour les importations destinées à une revente en état.

3. La domiciliation des importations

Toutes les importations en provenance de tous les pays quelque soit la zone monétaire, payable par transfert de devises ou par débit d'un compte devises, sont soumises à l'obligation d'une domiciliation, à l'exception :

- Des importations dites sans paiement réalisées par les voyageurs pour leurs besoins personnels, conformément aux lois en vigueur ;
- Des importations dites sans paiement réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger placées sous l'autorités des chefs de mission diplomatiques, lors de leur retour en Algérie ;
- Des importations dites sans paiement réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques à l'étranger ;
- Des importations dites sans paiement d'une valeur inférieure à 30.000 DA réalisées par le débit d'un compte-devises ouvert en Algérie.
- Des importations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans le cas de la garantie et les importations soumises à la taxation forfaitaire ;
- Des importations de marchandises originaires de l'étranger réalisées sous le régime douanier suspensif sauf quand elles font l'objet d'une autorisation de transfert de devises vers l'étranger

3.1. Principe de la domiciliation des importations

La domiciliation d'une opération d'importation consiste pour :

A. L'importateur : à faire un choix avant la réalisation de son opération, d'une banque Algérienne chez où, il s'engage à effectuer ou à faire effectuer pour son compte les opérations et les formalités bancaires prévues pour la réglementation en vigueur.

B. La banque domiciliaire : à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents préalables (douaniers, commerciaux, financiers...etc.) permettant de s'assurer que le bien ou le service a été introduit en Algérie et que son règlement est régulier en regard de la réglementation des changes en vigueur.

3.2. Procédure de domiciliation des importations

Le client se présente à la banque munie d'un contrat commercial ou de tout autre document équivalent tel le bon de commande, ainsi que d'une demande d'ouverture.²⁵

Le banquier doit s'assurer que :

- Le client résident est éligible aux opérations du commerce extérieur, de se fait, il doit d'une part, posséder un registre de commerce en cours de validité et conforme à la législation. D'autre part, il doit y avoir une surface financière suffisante et des garanties de solvabilité.
- Le produit objet de l'opération de l'importation n'étant pas frappé d'interdiction—d'importation, et possédant les autorisations nécessaire pour les produits soumis à une autorisation spéciale.
- Après la vérification des documents présentés et l'accord de chef de l'agence, le banquier reproduit toutes les données nécessaires sur une fiche appelée « fiche de contrôle ».

La fiche de contrôle doit renseigner sur :

- Nom du guichet domiciliaire ;
- Numéro d'agrément attribué par la banque domiciliaire ;
- Nom ou raison sociale et adresse de l'importateur ;

²⁵ CHEHRIT Kamel, « techniques et pratiques bancaires et financières », édition collection Guides-plus, Alger, 2004, p 100.

- Date d'ouverture du dossier ;
- Date de vérification (3 mois après domiciliation) ;
- Date d'inventaire (8 mois après domiciliation) ;
- Date d'établissement du bilan (9 mois après domiciliation) ;
- Date de décision de la banque ;
- Date du contrat commercial ;
- Pays d'origine et termes de vente ;
- Le montant en devise de a contre-valeur en dinars

3.3. La tenue de répertoire

L'ouverture d'un dossier de domiciliation donne lieu à la tenue de répertoire prévue par la réglementation de la banque domiciliaire en l'une des formes suivantes :

- Pour les importations à délais normal : tenir un répertoire DI ;
- Pour les importations à délais spécial : tenir un répertoire DIP.

3.4. L'attribution du numéro de domiciliation

En attribuant un numéro de domiciliation qui est composé de 18 chiffres et 03 lettres décomposés comme suit :

Tableau N°02 : Le cachet de domiciliation à l'importation

BANQUE :				AGENCE :			
DOMICILIATION IMPORT :							
A	B	C	D	E	F	G	H
La date							

Source : banque Nationale d'Algérie : manuel des procédures de domiciliation à l'import

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.

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 ISO²⁶

Ensuite banquier appose son cachet la domiciliation sur toutes les factures afférentes au contrat commercial, permettant ainsi à l'importateur d'engager la procédure de dédouanement des marchandises, et ne doit en aucun cas omettre de percevoir les commissions et taxes concernant la domiciliation.

Toutes les opérations d'importations faisant l'objet d'une domiciliation donne lieu à la délivrance d'une attestation de domiciliation par la banque, sur laquelle sont repris tous les renseignements nécessaires sur les opérations. L'attestation est établie en quatre exemplaires destinés aux clients, aux douanes et à la direction du commerce extérieur, le dernier reste en possession de la banque. Cette attestation est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques.

4. La domiciliation des exportations

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

²⁶ Le code ISO des monnaies se compose de trois lettres : les deux premières constituent le code pays et la troisième le nom de la monnaie.

les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement N° 31 DU 13 mai 2007.²⁷

4.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation export

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 04 cases comme suit²⁸ :

Tableau N°03 : Le cachet de domiciliation des exportations

A	B	C	D
xxxxxx	xx/xx	CT ou MT	xxxxxxx

La case A numéro d'agrément de guichet.

La case B l'année et le trimestre.

La case C C'est pour designer si le délai est du court ou de moyen terme. Car on distingue deux cas d'exportation :

- Exportation à court terme dont le délai de rapatriement est de 120 jours.
- Exportation à long terme dont le délai est supérieure à 120 jours.

La case D représente le numéro chronologique du dossier Après attribution du numéro de domiciliation, le préposé à l'opération appose le cachet de domiciliation export sur les factures définitives après avoir enregistré l'opération sur un répertoire export et établit une fiche de contrôle sur laquelle sont figuré plusieurs information :

- Le montant en dinars et en devise.
- Les tarifs douaniers.
- La date du contrat.
- Le nom du fournisseur.
- La date d'ouverture du dossier.
- Le numéro de domiciliation complet

²⁷ G.LEGRAND ET H. MARTINI, « commerce international » op.cit, page 70

²⁸ CHEHRIT Kamel, « techniques et pratiques bancaires et financières », Op.cit., p 104

4.2. 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.²⁹

4.3. Apurement de la domiciliation

« Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque. »³⁰

L'examen d'apurement se fera sur la base des documents suivants :

- Factures définitives;
- Documents douaniers D10;
- Formule statistique annotée par la DOE (Direction des Opérations avec l'Etranger).

« Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque. »³¹

Après l'apurement de dossier de domiciliation il peut avérer qu'il est un dossier en insuffisance ou en excédent de règlements, ces cas représentent des irrégularités :

- Conservation au niveau de la banque le dossier en insuffisance de règlement.
- Transmission à la Banque d'Algérie le dossier en excédent de règlement.

²⁹ G.LEGRAND et H.MARTINI, « Commerce international » édition DUNOD, paris, 2008 p 80.

³⁰ Document interne de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des importations.

³¹ dem

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons exposé l'environnement institutionnel du commerce international préalable à toute transaction internationale à l'échelle internationale. Nous avons cité les Incoterms et les éléments de base d'une transaction internationale utilisée dans le domaine du commerce extérieur.

On a bien compris que, le commerce avait un poids important depuis longtemps pour certaines économies, grâce à plusieurs facteurs qui ont contribué dans le développement des échanges internationaux aussi bien en volume qu'en valeur, et avec l'importance accordée au commerce international par les banques qui ont facilité les relations d'échanges (importations et exportations), en offrant les moyens de paiement qui répondent aux attentes de ses clients.

Les opérations de transaction effectuées au-delà de leurs frontières sont exposées à une série de risques qui diffèrent selon leur position d'importateur ou d'exportateur.

Dans le présent chapitre nous avons essayé de passer en revue les principaux risques rencontrés, les garanties et les méthodes de couvertures les plus couramment utilisées.

La gestion des risques est une démarche primordiale pour une entreprise qui souhaite analyser ses facteurs de vulnérabilité et de comprendre les mécanismes régissant la construction d'un plan de continuité d'activité.

Une entreprise qui maîtrise ses risques, elle possède donc une nouvelle palette d'outil pour mieux comprendre et intégrer l'ensemble des problématiques liées à la construction d'un plan d'assurance.

Toutes les garanties que l'on peut recueillir ne remplaceront jamais la vigilance du banquier ni de son appréciation du risque.

Ce dernier doit employer tous les moyens de gestion des risques de crédit, y compris une analyse minutieuse de l'entreprise pour aboutir à sa connaissance parfaite et s'assurer de sa capacité de réaliser des objectifs visés. Cette étude constitue en elle-même une garantie.

Chapitre 2



*Les instruments et techniques de paiement à
l'international*



Introduction

Les entreprises qui importent ou exportent des marchandises, ont recours généralement aux techniques bancaires de paiements internationaux, car se sont considérées comme des moyens de paiement et de financement les plus pratiqués dans les échanges internationaux. Parmi ces techniques « le crédit documentaire » et « la remise documentaire », qui constituent des garanties efficaces pour le vendeur qui veut s'assurer de l'encaissement du produit de ses ventes, et pour l'acheteur qui souhaite s'assurer de la bonne qualité du bien ou du service acheté avant tout règlement financier.

Section 1 : Les instruments de paiement à l'international

Le règlement des transactions commerciales internationales ne se fait pas par la monnaie fiduciaire ou par la liquidité mais plutôt par la monnaie scripturale qui doit transiter par les banques en vue de contrôler le mouvement des devises.

Un instrument de paiement ou de règlement est le support de la monnaie avec lequel l'importateur règlera ses importations à l'international, il est à distinguer 6 moyens de paiement : le chèque, le virement bancaire international, la lettre de change, le billet à ordre, la carte bancaire et le mandat poste internationale.

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. 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.¹

1.1. Les caractéristiques du chèque

1.1.1. Les intervenants du chèque

- Le tireur : c'est l'émetteur du chèque, c'est le débiteur (importateur) ;
- Le tiré : c'est la banque sur laquelle le chèque est tracé ;
- Le bénéficiaire : c'est la personne en faveur de laquelle le chèque est établi (l'exportateur).

1.1.2. Les mentions obligatoires du chèque

Le chèque doit contenir les mentions obligatoires suivantes :

- L'ordre de paiement dans lequel sera inséré la dénomination du chèque afin d'éviter toute confusion ;
- Le montant à payer écrit en chiffre et en lettre ;
- Le nom du tiré et le lieu où le paiement doit être effectué ;

¹ V.MEYER et C.ROLIN : « techniques de commerce international » édition Foucher, Paris, 2005, P90

- Le lieu et la date de création du chèque ;
- L'indication du bénéficiaire et le non du tireur et sa signature.

1.2. Types de chèque

1.2.1. Le chèque visé

Il est payable dans une autre agence que celle où il a été émis, ce chèque assure au porteur de chèque qu'il sera payable dès sa présentation à la banque.

1.2.2. Le chèque barré

Sur lequel seront tracées deux barres parallèles par le tireur, c'est un chèque qui ne peut être ni encaisser ni endosser.

1.2.3. Le chèque de banque

Émis par une banque à la demande du tireur, ce type de chèque présente une garantie bancaire.

1.2.4. Le chèque de voyage

Utilisé par les touristes et les voyageurs, émis par une banque est payable par l'une quelconque de ses banques correspondantes à l'étranger.

1.3. Avantages et inconvénients du chèque

Le chèque présente quelques avantages tels que :

- Très répandu et utilisé dans le monde ;
- Peu coûteux ;
- Une pièce juridique qui peut faciliter le recours contre le tiré ;
- Facilité d'utilisation.

Il présente aussi quelques inconvénients à savoir :

- Risque matériel (perte, vol, falsification) ;
- Danger du chèque sans provision ;
- Emission à l'initiative de l'acheteur ;
- Risque de change.

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 distinguant la lettre de change, le billet à ordre, le warrant.²

3. 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.

3.1. Mentions obligatoires de la lettre de change

- La dénomination de la lettre de change ;
- Le montant de payer une somme déterminée ;
- Le nom du tiré ;
- La date et le lieu de paiement ;
- Le nom du bénéficiaire et la signature du tireur.

3.2. Les intervenants de la lettre de change

- Le tireur : c'est le donneur d'ordre, c'est l'exportateur.
- Le tiré : c'est l'importateur.
- Le bénéficiaire de règlement : c'est le tireur lui-même.

3.3. Avantages et inconvénients de la lettre de change

Les avantages de la lettre de change sont :

² MASABIE FRANÇOIS. M ; POULAIN.E ; Lexique du commerce international, Les 2600 mots actuels et pratiques de l'import- export, Ed Bréal, Paris, 2002, P19

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) ;
- Il matérialise une créance qui peut dans certain cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque.

Les inconvénients de la lettre de change sont :

- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur ;
- Risque de change ;
- Risque de vol.

4. 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 des risques non négligeable de non-paiement, de non transfert des fonds, d'émission tardive d'erreurs quant à la somme, la date ou le lieu. Cet instrument est peu utilisé dans les transactions importantes à l'international.³

4.1. Les mentions obligatoires du billet à ordre

Pour être valable le billet à ordre doit comporter obligatoirement un certain nombre d'indication :

- L'ordre de payer une certaine somme en chiffre et en lettre ;
- La date et le lieu du paiement ;
- La date et le lieu de création du billet à ordre ;
- La signature du souscripteur.

4.2. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre

L'avantage du billet à ordre est :

- Peu coûteux

Les inconvénients du billet à ordre sont :

³ Code commerce (Office National Des Travaux Déductifs) 1974, p388

- Le billet à ordre est généralement émis par le souscripteur ceci est un inconvénient pour le bénéficiaire qui ne peut pas mobiliser sa créance ;
- Le risque de change.

5. 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, un 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.⁴

6. Le virement bancaire

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 un document appelé ordre de virement. Il permet le transfert de fonds d'un compte d'un donneur d'ordre à un autre compte.⁵ Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide et fiable⁶.

6.1. Indications obligatoires de l'ordre de virement

Le virement bancaire international doit contenir les mentions obligatoires suivantes :

- L'ordre du virement et le montant écrit en chiffre et en lettre ;
- L'indication du donneur d'ordre et du bénéficiaire et leurs numéros de comptes ;
- La date de l'ordre du virement et celle de paiement ;
- L'indication du moyen de transmission utilisé ;
- La raison du virement et la devise utilisée.

⁴ MASABIE FRANÇOIS. M ; POULAIN.E ; Lexique du commerce international, Les 2600 mots actuels et pratiques de l'import- export, Ed Bréal, Paris, 2002, P19

⁵ BEGUIN.J-M – BERNARD.A « l'essentiel des techniques bancaires », éd groupe eyrolles, 2008, paris, p58.

⁶ TEKFI-L et ZERROUKI-L, « Les techniques de financement du commerce extérieur cas de crédit documentaire », Mémoire de Master, UMMTO 2018/2019

6.2. Les types de virement

6.2.1. Le courrier

C'est le moyen de transmission le plus ancien il permet l'acheminement physique de documents, mais il présente des inconvénients en terme de lenteur de la période de l'acheminement.

6.2.2. Téléx et fax

Ils éliminent les inconvénients de courrier, mais ils présentent d'autres comme le piratage, ce moyen souffre d'encombrement de ligne ; d'où son inefficacité.

6.2.3. Le SWIFT (society forworldwide interbank financial, telecommunication)

C'est un moyen de transmission créé en 3 mai 1973 par 293 banques américaines, européennes et canadiennes pour échanger des données et des messages financiers normalisés, qui éliminent les distances entre les pays raccordés par ce système. Le SWIFT est considéré comme le fournisseur mondial de service de messageries financières sécurisées.

6.3. Avantages et inconvénients du virement

Le virement présente quelques avantages tels que :

- Peu coûteux ;
- Très utilisé dans le monde ;
- Les transferts sont sécurisés ;
- Le système fonctionne 24 /24.

Il présente aussi quelques inconvénients à savoir tels que :

- L'initiative de paiement appartient à l'importateur ;
- Le risque de change.

7. Les cartes de paiements

Une carte de paiement est une carte magnétique qui permet à son porteur d'acheter des biens et des services auprès des commerçants affiliés au réseau.

Le paiement par chèque présentant un certain nombre d'inconvénients le recours aux cartes de paiement est de plus en plus développé.⁷

7.1. Les intervenants dans la carte de paiement

La carte de paiement fait intervenir quatre opérateurs :

- Le porteur : c'est le titulaire de la carte ;
- L'affilié : c'est le commerçant qui accepte cette dernière comme moyen de paiement ;
- La banque du porteur : c'est la banque qui émet la carte et qui gère le compte du porteur ;
- La banque de l'affilié : c'est la banque qui gère le compte du commerçant affilié.

7.2. Les types de cartes bancaires

On peut distinguer deux types :

7.2.1. La carte de débit immédiat

Le compte du porteur est débité dès la présentation de la dépense à la banque.

7.2.2. La carte de débit différé

La carte à débit différé est une carte de paiement permettant à son titulaire de régler ses achats et d'effectuer des retraits dans des distributeurs automatiques de billets.

7.3. Les avantages et les inconvénients de la carte de paiement

Les avantages de la carte bancaire sont :

A-Pour le titulaire de la carte

- La possibilité d'utiliser cette carte pour des achats à l'étranger si cette carte est internationale ;
- Utilisation d'un compte confidentiel à quatre chiffres connus seulement par le titulaire de la carte ;
- Règlement de ses achats sans manipulation d'espèce ou établissement de chèque.

⁷ ROLLANDE L-B, « principes de technique bancaire », édition, DUNOD, paris 2008.p77.

B-Pour le commerçant de la carte

- Pas de manipulation d'espèce ni de chèque sans provision.

Les inconvénients de la carte bancaire sont :

- Risque de vol ;
- Risque de retrait frauduleux en cas de vol ou de perte de la carte.

8. Le mondât poste international

C'est un moyen de transfert de fonds par le biais des services postaux qui remplace le mouvement réel des valeurs, il est né au 19ème siècle en France sous sa forme moderne.

Le mondât se présente sous différents :

8.1. Le mondât ordinaire

Cette méthode de transfert d'argent permet de transférer un avis de paiement du destinataire par le biais du réseau postal, il vous permet d'effectuer un transfert d'argent vers 52 pays et territoires en dehors de l'UE, cette opération peut être réalisée dans n'importe quel bureau de poste, il suffit de présenter au guichet, muni d'une pièce d'identité de payer le mondât et de préciser l'adresse du destinataire.

8.2. Le mondât de versement à un compte postal

Le mondât de versement sur compte permet de transférer des espèces sur un compte postal à l'étranger, il donne la possibilité d'envoyer les fonds directement sur le compte du bénéficiaire.

8.3. Le mondât télégraphique

Ce mode de paiement est très peu utilisé dans le commerce international d'autant que les montants transférables par ce moyen sont également limités.

Section 2 : Le crédit documentaire

Le crédit documentaire, appelé aussi la lettre de crédit, est un engagement de paiement d'une banque à une autre banque, généralement d'un autre pays; contre présentation de documents conformes.

1. Définition

Le crédit documentaire est utilisé dans le monde entier comme instrument de paiement dans les opérations de commerce international, pour garantir le bon déroulement des échanges et de résoudre toute conflit d'intérêt entre l'acheteur et le vendeur ; or, le crédit documentaire est une technique de paiement née spontanément des besoins de la pratique, il est régi tant dans son principe que dans son fonctionnement opérationnel par les usages de commerce international, auxquels les parties concernées décident de se soumettre sans intervention des différentes législations nationales.⁸

2. Les intervenants

Le crédit documentaire fait intervenir 04 parties :⁹

- **Le donneur d'ordre** : Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire.
- **Le bénéficiaire** : Il s'agit de l'exportateur qui bénéficiera de l'engagement bancaire.
- **La banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture
- **La banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmante.¹⁰

⁸BENOIT-F et ANDRE-P, « le crédit documentaire », Edition Vuibert, Paris 2010, P216.

⁹ MASABIE FRANÇOIS. M ; POULAIN.E, Op.cit,P56..

¹⁰ Les crédits et encaissements documentaires, Des instruments de paiement pour vos opérations commerciales internationales, revue Banque et assurance, édition Belfius, p 9.

3. Les différentes formes de crédit documentaire

Il existe différents types du crédit documentaire, classées selon trois grands critères :

3.1. Selon le critère de sécurité

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

3.1.1. 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.¹¹

3.1.2. 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 (l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice) : ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial.¹²

3.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice.¹³

3.2. Selon le critère modes de réalisation

Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.

¹¹ GHISLAINE LEGARANDE et HUBERT MARTINI, « management des opérations de commerce international import –export », 7^{ème} éd, DUNOD, paris, 2002, P103

¹² HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », *Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017*

¹³ AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation », *Mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012*

3.2.1. Le crédit réalisable par paiement à vue

Le vendeur reçoit le paiement de ses documents par l'établissement financier désigné dès que celui-ci les a reconnus conformes.¹⁴

3.2.2. Le crédit réalisable par paiement différé

Le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur (paiement à terme sans création de traite) ; le paiement intervient à l'échéance du délai fixé.¹⁵

3.2.3. Le crédit réalisable par acceptation de traite

L'exportateur qui accorde à l'importateur des délais de paiement préfère se prémunir contre les éventuels risques en exigeant aussitôt la contrepartie de sa créance sous la forme d'une traite mobilisable tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou encore toute autre banque. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée.¹⁶

3.2.4. Le crédit réalisable par négociation

En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière. L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque. Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.¹⁷

3.3. Selon le critère de financement

On distingue quatre crédits documentaires spéciaux :

3.3.1. Crédit documentaire revolving

Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit

¹⁴ Document Interne de CPA

¹⁵ MANSOUR-R et ZENATI-M, « Le financement d'une opération d'importation par la méthode REMDOC », Mémoire de Master, UMMTO 2015/2016

¹⁶ HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

¹⁷ Document interne de CPA

nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.¹⁸

3.3.2. Le crédit documentaire transférable

C'est une autorisation que donne l'importateur et la banque à l'exportateur pour transférer tout ou partie du crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à l'étranger. Il est utilisé généralement lorsque l'exportateur emploie des sous-traitants et divers fournisseurs.¹⁹

3.3.3. Le crédit RED Clause

Ce crédit comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.²⁰

3.3.4. 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, l'offre à la banque notificatrice en « garantie » de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour le second 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.²¹

4. Les caractéristiques du crédit documentaire

Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :

- Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales.
- Un engagement conditionnel c'est à dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit.

¹⁸ Didier –pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux », 4ème éd, ESKA, 2007, P140.

¹⁹ HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

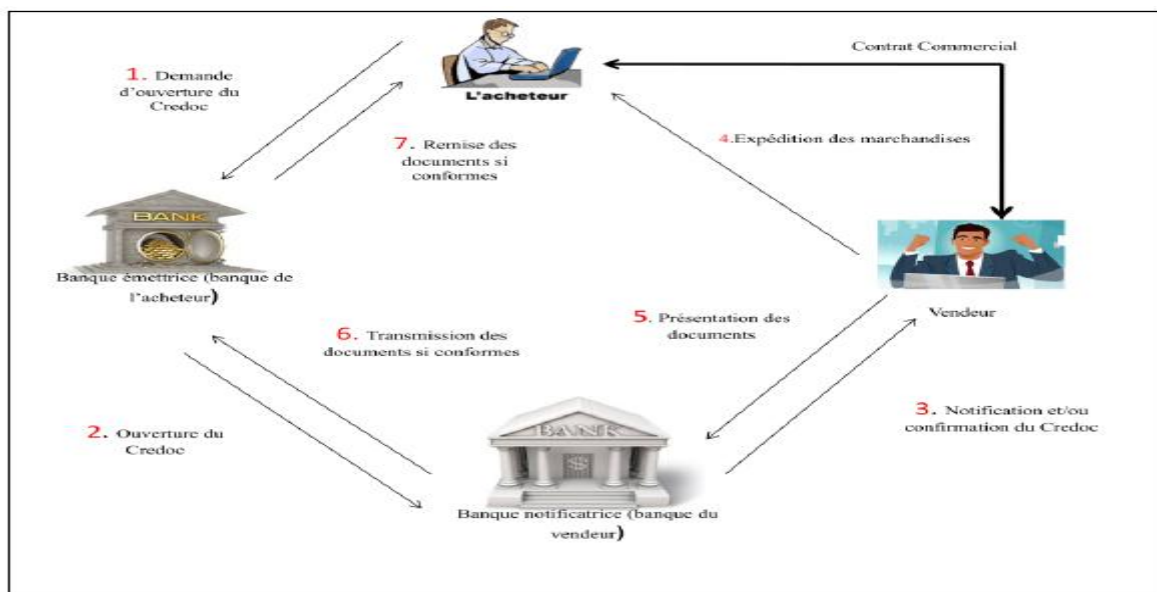
²⁰ TEKFI-L et ZERROUKI-L, « Les techniques de financement du commerce extérieur cas de crédit documentaire », Mémoire de Master, UMMTO 2018/2019

²¹ AMIEUR-S, « Les moyens de paiement : crédit documentaire », Revue trimestrielle BNA finance No06 2003, P14.

- Une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles.
- Un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non point sur celle de la marchandise.²²

5. Déroulement d'un de crédit documentaire

Figure N°2 : Fonctionnement de CREDOC



- L'acheteur/donneur d'ordre demande à sa banque l'ouverture d'un crédit documentaire auprès de la banque du vendeur/bénéficiaire, pour le compte de ce dernier.
- La banque émettrice, celle de l'acheteur, transmet l'ensemble des documents à la banque notificatrice, celle du vendeur, tout en précisant les conditions d'utilisation et de paiement (montant, date, nature de la marchandise, date limite d'expédition, conditions de vente, de transport et d'assurance, documents demandés, et le délai de paiement).
- Dès ce moment, la banque émettrice s'engage à régler le vendeur, à condition que ce dernier respecte exactement les conditions exigées, en fournissant surtout tous les documents nécessaires dans les délais prévus.
- La banque du vendeur lui notifie cette ouverture de crédit, sans aucun engagement de sa part.

²²HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

- Dès la réception de la notification du Credoc, le vendeur doit vérifier que les conditions fixées sont conformes au contrat commercial défini avec le client, et que tous les documents essentiels sont fournis dans les délais accordés.
- Quand tout est conforme, le vendeur expédie la marchandise. L'acheteur doit s'assurer de la bonne qualité des biens achetés pour informer sa banque dans le but de tout règlement financier.²³

6. Avantage et inconvénients du Crédit documentaire

Le crédit documentaire présente plusieurs avantages à savoir :

6.1. Les Avantages du Credoc

- 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.²⁴

6.2. Les inconvénients du Credoc

- 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.²⁵

²³HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

²⁴KHADIR-T, « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: Quel impact sur la rentabilité de la banque », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016/2017

²⁵Ibid, P39.

Section 3 : 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.²⁶

1. Définition

La remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle une banque a reçu un mandat d'un exportateur, de ne remettre à l'acheteur les documents représentatifs de marchandise que contre paiement ou acceptation d'effet de commerce.²⁷

Autrement dit, c'est une technique de paiement par laquelle le vendeur exportateur (appelé « donneur d'ordre ») mandate sa banque (« banque remettante ») pour recueillir, par l'intermédiaire de sa correspondante (« banque présentatrice »), le règlement ou l'acceptation de l'acheteur (« tiré ») au moment de la présentation des documents représentatifs de la marchandise (documents de transport et d'assurance, facture, certificat d'inspection, certificat d'origine, liste de colisage...).

L'exportateur ou le vendeur est le donneur d'ordre de la remise documentaire confie à sa banque les documents commerciaux représentatifs de la marchandise et les instructions relatives aux modalités de délivrance de ces documents à l'importateur. Les documents peuvent être accompagné, ou non, d'un effet de commerce à faire accepter par l'importateur.

La remise documentaire appelé communément « l'encaissement documentaire » est une technique de règlement moins compliqué, elle est conseillé lorsque :

- Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires ;
- L'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client (il se sert du règlement de son client pour payer ses propres fournisseurs afin d'éviter le risque de change) ;
- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable ;

²⁶KIAS-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

²⁷AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation », Mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012

- L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement.

L'encaissement documentaire est le traitement de documents par les banques selon les instructions reçues. Ce n'est pas comme on pourrait le croire à l'évocation du mot encaissement, un paiement ou une avance de paiement par une banque.

2. Les intervenants

La remise documentaire fait intervenir, dans son modèle les plus simples cinq principaux acteurs :

2.1. L'exportateur

C'est le donneur d'ordre qui mandat sa banque ; il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

2.2. La banque de l'exportateur

C'est la banque remettante, la banque du donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis par le vendeur et les transmet à la banque correspondante étrangère chargée de l'encaissement selon la lettre d'instructions du donneur d'ordre auprès de l'acheteur. 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. Il en va de même en ce qui concerne les retards, les pertes en cours de transmissions, la qualité des traductions, la qualité de la banque correspondante, ... C'est ce point fondamental qui distingue la remise documentaire du crédit documentaire. Dans le cadre du Credoc, il s'agit d'un réel engagement d'une banque qui se porte garante en cas de défaut de paiement de l'acheteur.

2.3. La banque chargée de l'encaissement

C'est une banque correspondante de remettante, la banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur.

2.4. La banque présentatrice (banque de l'importateur)

C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne remet que si elle reçoit le règlement ou une traite ; conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

2.5. Le tiré (l'importateur)

C'est celui à qui doit être faite la traite selon l'ordre d'encaissement. Il s'agit de l'importateur. Le rôle de la banque remettante peut s'avérer inutile dans le cadre d'affaires régulières. L'exportateur s'adressera directement à la banque présentatrice pour remettre les Documents et la lettre d'instructions.

3. Formes de réalisation

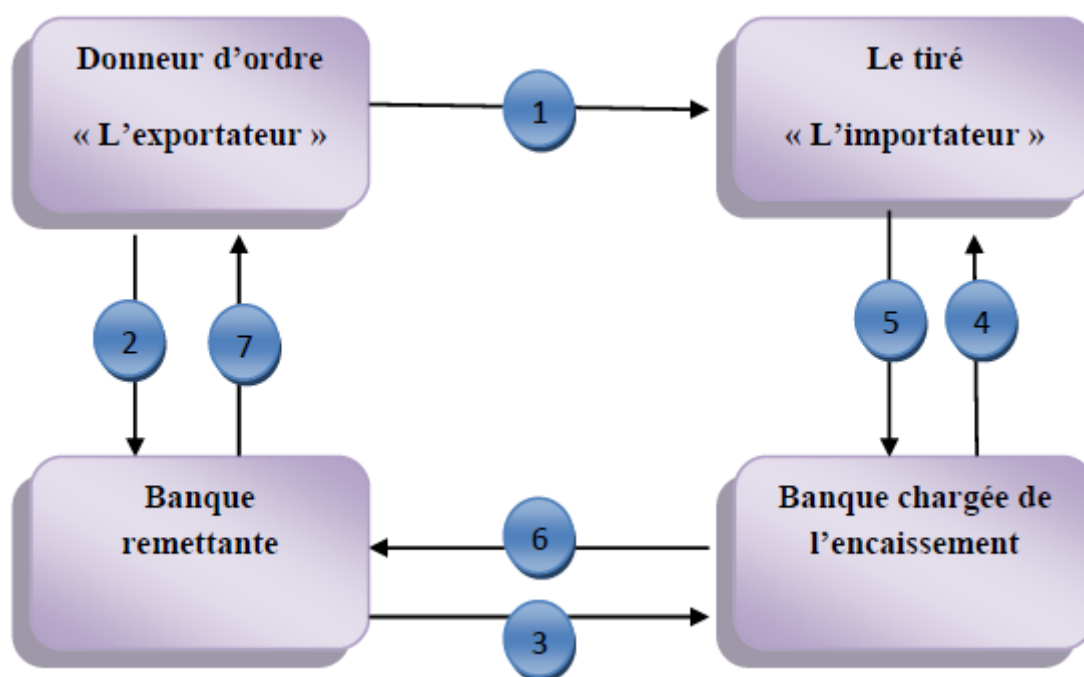
La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes :

3.1. Document contre paiement (D/P)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les remet que contre le paiement immédiat de la somme due et de tous les frais rattachés à l'opération.²⁸

²⁸HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

Figure N°3 : Présentation schématique de la remise documentaire contre paiement



- 1) L'exportateur dans ce cas expédie la marchandise à l'importateur.
- 2) L'exportateur remet les documents à sa banque (remettante).
- 3) La banque remettante à son tour, envoie les documents à la banque chargée de l'encaissement.
- 4) La banque chargée 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 la banque chargée de l'encaissement que s'il dispose immédiatement du montant payé.
- 6) Règlement de la banque remettante par la banque chargée de l'encaissement.
- 7) Paiement de l'exportateur par la banque remettante.

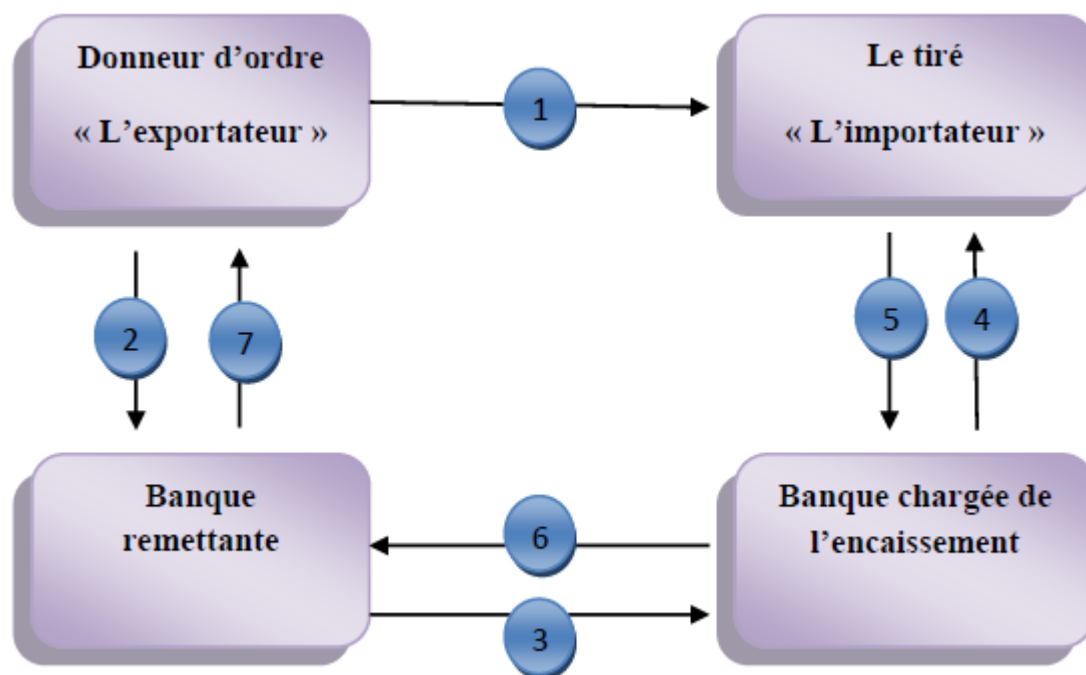
3.2. Documents contre acceptation (D/A)

La banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.²⁹

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.

²⁹AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation », Mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012

Figure N°4 : Présentation schématique de la remise documentaire contre acceptation



- 1) L'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur.
- 2) L'exportateur remet les documents exigés accompagnés d'une traite une à la banque remettante.
- 3) La banque remettante envoie les documents accompagnés de la traite à la banque chargée de l'encaissement.
- 4) Remise des documents commerciaux par la banque chargée de l'encaissement à l'importateur contre la traite signée par ce dernier.
- 5) La banque chargée de l'encaissement transmet la traite acceptée à la banque remettante.
- 6) La banque remettante paiera l'exportateur à échéance. Les fonds seront transférés par l'importateur vers sa banque puis vers la banque remettante à l'échéance de la traite.

3.3. Document contre acceptation et aval (garantie, caution)

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 un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.³⁰

³⁰REZKI-DJ, TATACNAK-S, « Financement des opérations du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaïa 2010-2011, P24.

4. Déroulement d'une remise documentaire

La remise documentaire se déroule en huit étapes :

4.1. La signature du contrat entre l'exportateur et l'importateur

Cette étape est très importante pour la réussite de toute l'opération, les deux parties vont convenir des modalités de la transaction, la marchandise, le transport, les documents à fournir par l'acheteur et vendeur, l'instrument de paiement...etc.

4.2. Le vendeur expédie les marchandises

Selon les modalités convenues dans le contrat, il reçoit du transporteur des documents établis à l'ordre de la banque présentatrice attestant la prise en charges et d'expédition, cette précaution permet d'éviter que l'acheteur prenne possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.

4.3. La remise de documents

L'exportateur rassemble tous les documents mentionnés dans le contrat et les remet à sa banque suivie « d'une lettre d'instruction » indiquant l'ensemble des instructions relatives à la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise. Elle comprend aussi des instructions complémentaires que doit prendre la banque présentatrice en cas où le règlement est confronté à des difficultés.

4.4. L'envoi des documents

Après l'envoi des documents, la banque remettante vérifie qu'ils correspondent à ceux qui ont été énumérés dans la lettre d'instruction, elle n'a pas la responsabilité d'en vérifier l'authenticité, même si elle peut signaler tout problème détecté, on cas de documents manquant elle devra aviser son client, l'exportateur.

Si les documents sont complets, alors la banque les envoie à son correspondant dans le pas de l'acheteur par courrier simple ou rapide (DHL) selon les instructions données par son client.

4.5. Présentation des documents

La banque de l'importateur avise son client dès la réception des documents. Elle ne lui donne pas les documents, mais lui indique ce qu'il doit faire pour les récupérer soit par paiement immédiat ou acceptation d'une lettre de change.

4.6. Paiement /acceptation de payer

Conformément à la lettre d'instruction ou au contrat conclu, le client peut :

- Soit payer la facture et les éventuelles commissions de sa banque pour rentrer en possession des documents. Il se sert d'un instrument de paiement comme le virement ou le chèque avec ses variantes (chèque certifié, chèque de banque). Une opération de change est souvent nécessaire pour se procurer les devises étrangères comme le dollar ou l'euro.
- Soit accepter l'effet de commerce transmis avec les documents. Dans ce cas, l'exportateur sera réglé à une échéance ultérieure. Il est assez rare de tirer des effets de commerce à vue.

4.7. Paiement

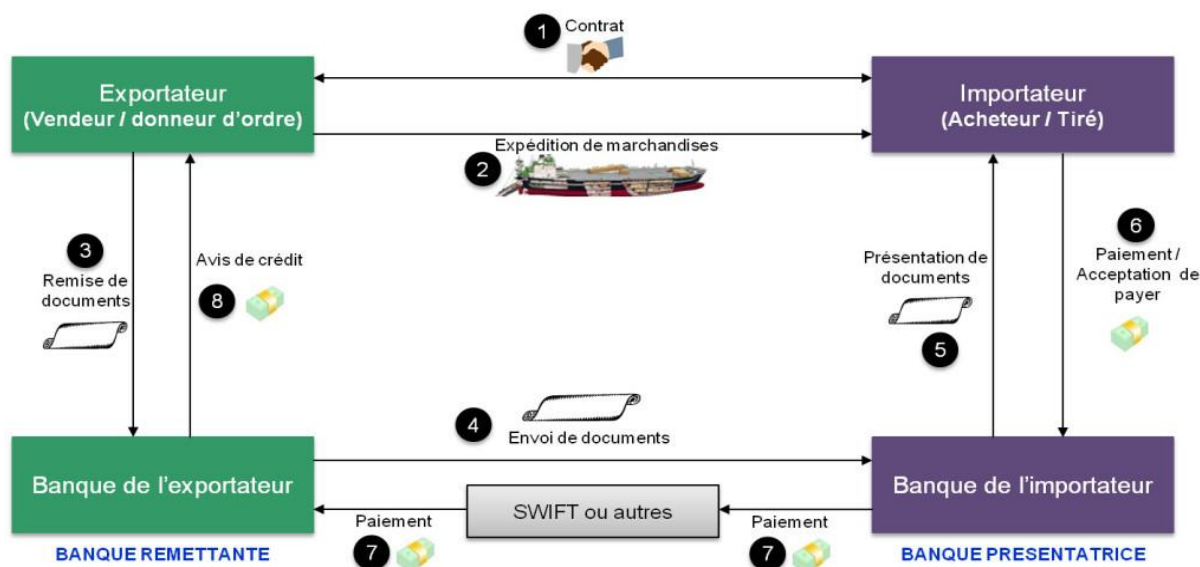
C'est le règlement de la remise documentaire. Ce règlement doit se faire avec un instrument de paiement. La banque présentatrice envoie les fonds reçus de son client à la banque remettante généralement en passant par le réseau SWIFT.

4.8. Avis de crédit

La banque de l'exportateur reçoit les fonds et crédite le compte de son client, puis, elle lui transmet un avis de crédit pour l'informer de la mise à disposition des fonds sur son compte. Figure N°01 : Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire

Les étapes de la remise documentaire sont retracées dans ce schéma suivant :

Figure N°5 : Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/trade-la-remise-documentaire/> consulté le 01/05/2022 à 9h00

5. Les caractéristiques d'une remise documentaire

La remise documentaire obéit, sauf convention expresse, aux « Règles et Usances Uniformes relatives aux encaissements » publiées par la Chambre de Commerce Internationale. Il y a lieu de noter certaines observations ci-après :

- Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer dans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.
- Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à exécuter les instructions reçues par son mandant.
- Vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.
- L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci.
- L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :
 - Les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrices ;
 - Les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;
 - Le montant à encaisser et dans quelle monnaie ;
 - La liste des documents joints et le nombre d'exemplaire pour chacun ;
 - Les termes et les conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;

- Les frais et intérêt à encaisser ;
- Le mode de paiement ;
- La démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.³¹

6. Avantages et inconvénients de la remise documentaire

La remise documentaire présente plusieurs avantages et inconvénients.

6.1. Les avantages de la remise documentaire

La remise documentaire présente plusieurs avantages à savoir :

- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter une traite.
- Le coût bancaire plus faible qu'un crédit documentaire.
- Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture.
- Possibilités d'escompte de la remise.
- Les banques prennent moins de risques, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval.

6.2. Les inconvénients de la remise documentaire

Cette opération comporte néanmoins des inconvénients

- Dans la pratique, le seul inconvénient qui puisse arriver à l'importateur dans le cas d'une remise documentaire, c'est quand l'importateur commande une telle marchandise, mais l'exportateur lui délivre une autre marchandise qui n'est pas signée dans le contrat.³²
- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport.
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.

³¹ BERNET(Rolland) : principe de technique bancaire,25 édition Dunod ,paris 2008,p.358

³² MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E ; Op.cit,P 48

Conclusion

Les différents modes de paiement du commerce international évoqué dans ce chapitre sont considérés comme un soutien financier des banques sur lequel repose les entreprises mais il est toutefois indispensable de vérifier au préalable si le mode de paiement est adéquat et s'il ne comprend pas de risque. Ces risques, de plus en plus diversifiés à cause l'évolution rapide du commerce international, aux opérations de change, ou encore aux risques de non-paiement.

A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par tous les moyens dont ils disposent.

Chapitre 3



*Etude comparative entre le crédit
documentaire et la remise documentaire*



Introduction

Afin de mieux comprendre le traitement et le déroulement d'une opération d'importation avec crédit documentaire et remise documentaire qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique d'environ un mois au sein la SARL CUISINOX, qui a pour but de comparer de manière plus au moins détaillée le traitement pratique du crédit documentaire et de la remise documentaire.

A cet effet, on va tout d'abord procéder à l'examen du déroulement des techniques de paiement dans une opération d'importation l'une avec crédit documentaire, et l'autre avec remise documentaire, ensuite, nous essayerons de faire ressortir les points de convergences et de divergences entre ces deux techniques de paiement.

Section 1 : La réglementation des échanges internationaux en Algérie

1. 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.

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.

Pour s'en prévaloir et pour éviter toute controverse, les parties s'y référeront de manière explicite dans leur convention. En pratique, le crédit documentaire doit porter la formule suivante : « Cette lettre de crédit est soumise aux Règles et Usances Uniformes de la CCI - publication no ... », ou plus communément en anglais : « This letter of credit is subject to the « Uniform Customs and Practice for documentary credit » - International Chamber of Commerce - Publication no »...

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 préconstitué 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.

2. La réglementation du Crédoc et de la Remdoc en Algérie

Les tarifs des commissions prélevées par les banques, au titre des opérations de commerce extérieur à l'import et de transferts de revenus, sont plafonnés comme suit :

TYPE DE COMMISSION	MONTANTS PLAFONDS OU TAUX MAXIMUMS (*)	
	Crédit documentaire	Remise documentaire ou autre transfert
1. domiciliation	3.000 DA	3.000 DA
2. ouverture	3 000 DA + frais Swift (2.500 DA)	
3. engagement		
3-1. avec constitution de provision	0.25% par trimestre indivisible avec un minimum de 2.500 DA	
3-2. sans constitution de provision	0.65% par trimestre indivisible avec un minimum de 2.500 DA	
4. commission de change et de règlement	0.25% avec minimum de 2 500 DA + frais Swift (2.500 DA)	0.25% avec minimum de 2 500 DA + frais Swift (2.500 DA)
5. commission de modification	3.000 DA	
6. commission d'acceptation		3.000 DA

Au titre de ces opérations, le prélèvement de commissions, autres que celles listées ci-dessus, n'est pas autorisé.

- Les commissions précédentes sont inscrites dans la comptabilité de la banque dans des comptes individualisés.
- Les banques sont tenues d'adresser à la direction générale de l'inspection générale de la Banque d'Algérie une situation trimestrielle des revenus tirés sur les opérations de commerce extérieur à l'import et de transferts de revenus.
- Le cours de change applicable aux clients, au titre des paiements et transferts afférents aux transactions internationales courantes ainsi que tous autres paiements autorisés, est le cours effectif d'exécution de l'opération de change de couverture sur le marché interbancaire des changes.

- A l'exception des services bancaires gratuits et les commissions, les taux et les niveaux des autres commissions sont fixés librement par les banques et les établissements financiers.

Ces derniers sont tenus de respecter scrupuleusement les conditions applicables aux opérations de banque qu'ils ont déterminées.

- Les modalités d'application des dispositions du présent règlement, y compris celles relatives au taux d'intérêt excessif, sont fixées par instructions de la Banque d'Algérie.
- Toutes dispositions contraires au présent règlement sont abrogées, notamment le règlement n° 09-03 du Aouel Joumada Ethania 1430 correspondant au 26 mai 2009 fixant les règles générales en matière de conditions de banque applicables aux opérations de banque.

Section 2 : Le déroulement d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire

Dans cette section, nous allons suivre les étapes de la procédure d'importation par crédit documentaire et par remise documentaire.

1. Etude d'un cas d'importation par Credoc

Afin de bien illustrer la procédure suivie pour la réalisation d'un crédit documentaire et pour mettre en évidence ses caractéristiques (intervenants, couts, etc.), on a essayé de réunir les données nécessaires concernant une opération d'importation dont le paiement a été effectué par un crédit documentaire irrévocable et confirmé auprès de la BDL.

1.1. Déroulement de l'opération

Le contrat commercial conclu entre l'importateur « SARL CUISINOX » et l'exportateur « SARL PARINOX ». Il s'agit d'une opération d'importation de biens destinés à la revente en l'Etat d'un montant de 77 115.200 EUR, à travers un crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue.

1.1.1. Identification des parties contractantes

- **L'importateur** : SARL CUISINOX
- **L'exportateur** : SARL PARINOX
- **Objet du contrat** : le contrat a pour objet l'acquisition de biens destinés à la revente en l'Etat.
- **Montant du contrat** : Ce contrat est conclu pour un montant de 77 115.200 EUR
- **Terme de la livraison** : la livraison se fait en CPT
- **Origine de la marchandise** : France.
- **Lieu d'embarquement** : Chine.
- **Lieu de destination** : Port d'Alger.
- **Type d'opération** : Revente en Etat

– **Incoterm : CFR**

Les étapes de cette opération de la domiciliation jusqu'à le règlement sont présentées comme suit :

1.1.2. L'ouverture du dossier de domiciliation

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

- Une demande de domiciliation bancaire : Elle doit être remplie et signée et adressée au directeur de l'agence, la demande de domiciliation contient les renseignements suivant :
 - Désignation de produit.
 - Tarif douanier.
 - Nom de bénéficiaire.
 - Prix en devise
 - Modalité de règlement.
 - Incoterm
 - Le contrat commercial
 - N° ou facture pro format,
- Attestation de risque de change: cette attestation pour dégager la banque pour tous les risque de change et signée par le promoteur dans la qu'elle on trouve les renseignements suivent :
 - Nous soussignée ...
 - Nom client
 - N° de compte
 - Fournisseur.
 - Montant.
 - Référence BDL,

- Un contrat commercial ou autre document équivalent tel que le facteur pro format

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui reprend les caractéristiques de la marchandise dans la quelle on trouve les renseignements qui suit :

- N°.
 - Dat.
 - Adresse
 - Nom exportateur
 - Nom importateur
 - Libellé : quantité, prix
 - Paiement en monnaie
 - Modalité de paiement
 - Livraison : CPT
 - Plus : facture de transport
 - Carte professionnel d'agriculteur
 - Carte fiscal
 - Carte d'identité
- Un engagement de ne pas revendre en état dans le cas d'une opération d'une marchandise pour l'exploitation.

1.1.3. Saisie sur ordinateur

Après avoir réceptionné le dossier, le banquier procédera à la saisie sur ordinateur, en introduisant les mentions suivantes :

- Le NIF (numéro d'identification fiscale).
- Les données qui constituent le numéro de domiciliation (détaillé dans le paragraphe suivant)
- La nature de l'opération.
- Raison sociale du client ainsi que celle de l'importateur.

- La nature de la marchandise.
- Le montant de la transaction.
- L'incoterm et le moyen de paiement.

Enfin de l'opération, il y aura alors l'édition d'un avis d'opéré, on pourra vérifier les données introduites ainsi que le prélèvement du numéro de domiciliation.

1.1.4. Attribution d'un numéro de domiciliation

Une fois la domiciliation est fait on appose le cachet sur le facture pro format. Le numéro de domiciliation attribue pour chaque opération d'importation est composé des éléments suivants :

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

A : deux chiffres, code wilaya, ex : 15.

B : deux chiffres, code d'agrément, ex : 02.

C : deux chiffres, code d'gréement de guichet, ex : 04.

D : deux chiffres, année en cours, ex : 2019.

E : un chiffre, représentant le trimestre ex : 3

F : deux chiffres, nature de la marchandise importée, ex : 10.

G : cinq chiffres, numéro d'ordre chronologique du dossier ouvert durant le trimestre, ex : 00018

H : trois chiffres, position de monnaie de facturation, norme ISO, (USD pour le dollar, EUR pour l'Euro européen...etc).

Au total 21 chiffres pour un numéro de domiciliation entier.

Les exemplaires de la facture destinés au client doivent porter, en plus du cachet de domiciliation, la signature du chef de service commerce extérieur et celle du directeur d'agence ainsi que le cachet de la banque.

1.1.5. Etablissement d'une fiche de contrôle

L'agent a classé les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle (annexe 3) conservé au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle. Cette

dernière diffère selon le moyen de paiement sur laquelle, il reprend certaines informations :

- Numéro de guichet domiciliaire.
- Nom et adresse ou raison sociale de l'importateur.
- Nom et adresse ou raison sociale du fournisseur.
- Numéro de domiciliation et date d'ouverture du dossier.

1.1.6. Ouverture et gestion d'un dossier crédit documentaire

L'ouverture du CREDOC est effectuée par la BDL sur demande la SARL CUISINOX, Au terme du contrat entre le client et son fournisseur SARL PARINOX, ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture exige les documents suivants:

Connaissance original à la l'ordre de la BDL notifié ordinateur.

- Factures définitives
- Certificat d'origine
- Certificat d'analyses
- Certificat de conformité
- Copie EX1
- Copie EUR1
- Liste de colisage
- Fiche technique

Notant que la domiciliation du contrat est considérée faite après la vérification de la conformité de l'opération d'importation en question.

Une fois le dossier est formalisé, il est scanné a la direction des opérations internationales (ouverture officielle de la lettre de crédit).

Le fournisseur s'attelle à préparer les marchandises ainsi que les documents mentionnées sur les SWIFT, une fois c'est fait, il déposera au niveau de sa banque, laquelle la banque se chargera de les acheminer vers la banque de l'ordonnateur, les

documents reçus, la banque les remettra à son client (ordonnateur) Qui procédera au dédouanement des marchandises, par l'entreprise elle ou un transitaire en douane.

La banque à son tour se chargera de transférer le montant de la transaction, bien sûr après avoir vérifié la conformité et l'authenticité des documents.

Quelque jour après :

L'agence recevra l'avis de débit définitif ainsi que la formule 4 et SWIFT de règlement (Les deux derniers documents à savoir la formule 4 et le SWIFT seront classés dans le dossier de domiciliation pour le besoin d'apurement), l'Avit de débit est classé dans le dossier financière, bien sûr après être comptabilisé.

1.2. L'apurement du dossier de domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée c'est-à-dire égaliser la valeur des marchandises importées avec le montant transféré (les flux financiers avec les flux physiques).

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération : la facture définitive ; les documents douaniers « D10 » et la formule de règlement

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

1.2.1. 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 douaniers D10 et celui de la facture commerciale).

1.2.2. Dossier en insuffisance de règlement

Si le montant de la formule de règlement (MTF4) inférieur à celui du document douanier (MTD10).

1.2.3. Dossier en excédant de règlement :

Si le montant de la formule de règlement (MTF4) est supérieur à celui du document douanier (MTD10).

1.2.3.1. Délais de déclaration à la banque d'Algérie

3mois, date de règlement, si le dossier est complet (existence de la formule D10 banque).

3mois, date de règlement plus d'un mois, si le dossier est incomplet (inexistence de la formule D10 banque).

Si, le document D10 n'existe pas, il faut :

- Saisir la douane.
- Saisir le client.

Et après, rajouter ou patienter un mois puis éditer le D10 banque équivalent CNIS.

1.2.3.2. Dossier d'apurement

Le dossier est composées des formules suivent

- F4 annotée +SWIFT
- Facture domiciliée.
- Titre de transport.
- D10 banque ou équivalent.
- Correspondant douanes et client.

2. Etude d'un cas d'importation par remise documentaire

Dans ce seconde cas, la SARL CUISINOX a signé un contrat d'achat avec son fournisseur SARL PARINOX dont le moyen de paiement choisi par les contractants est une remise documentaire.

2.1. Identification des parties

- **L'importateur : SARL CUISINOX**

- **L'exportateur** : SARL PARINOX
- **Objet du contrat** : le contrat a pour objectif d'importer la Tôle Inox 304 (3000x1500x2.00MM)(1080KG)
- **Montant du contrat** : Ce contrat est conclu pour un montant de 89110.74 EUR
- **Origine de la marchandise** : France.
- **Lieu d'embarquement** : Pays Bas.
- **Lieu de destination** : Port d'Alger.
- **Type d'opération** : Revente en Etat
- **Incoterm** : CFR
- **Modalités de paiements** : Remise Documentaire payable a 120 jours.

2.2. Ouverture de la remise documentaire

Avant que la banque remettante expédie la marchandise et remettre les documents, l'importateur doit s'inscrire sur le site de pré-domiciliation sur site web de la BDL et complète les informations nécessaire.

En première phase le client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation.

En deuxième phase une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe.

Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'entré sur le site par son identifiant et son mot de passe et de pré domicilier, à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur.

En troisième phase l'opérateur doit renseigner et remplirai un formulaire électronique de demande de pré domiciliation qui comporte les cases suivantes :

- RIB client ;
- Raison social ;
- N° d'identification fiscale ;
- N° de registre de commerce ;

- N° de la licence d'importation ;
- Nature de produit objet d'importation ;
- Tarif douanier ;
- N° de la facture pro forma ou le contrat commercial ;
- Montant et la devise de facturation ;

En quatrième et la dernière phase une fois la pré domiciliation est validé, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyé au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation muni des documents exigible suivants :

- Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation ;
- La validation de la pré-domiciliation ;
- Une facture pro format ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur ;
- La carte fiscale et/ou parafiscale ;
- Le registre de commerce légalisé par le Centre National de Registre de Commerce CNRC. 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 ;
- EM9/Conditions générales- EM9 Credoc de la banque ;

Après l'accord de chef de service, l'agent procède à l'ouverture d'un dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique.

2.2.1. Constitution de la commission de la domiciliation

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

Tableau N°01 : comptabilisation de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation	4782.43DA
Taxe 19%	908.66DA
Total commission de domiciliation (TTC)	5691.09DA

Source : données de la BDL

La méthode de calcul :

Nous avons :

Taux de change : 1€ = **159.31DA**

Quantité **1080** Tôles, Prix unitaire est **3.18€**. Donc, **1080x3.18€=3434.40€**→Le montant de la facture est **89110.74x159.31=14168607.66DA**et le prix net de la marchandise est :**3434.4x159.31=547134.26DA**

Les frais de domiciliation sont :

14168607.66DA →123846.11DA

547134.26DA→**4782.43DA**

Le compte client sera débité de **5691.09DA** lors de la domiciliation auprès de la BDL.

Afin que l'importateur puisse dédouaner sa marchandises il a exigés a son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- La franchise ;
- Connaissance;
- Facture commerciale ;
- Déclaration de conformité/ d'origine;
- Liste de colisage/note de poids;
- Certificat de circulation des marchandises (EUR1→l'Europe/EX1→dans la chine)

Une fois que la banque reçoit le pli par DHL, le préposé du commerce extérieur procède à la vérification des documents un par un par rapport à leurs énumérations dans le bordereau d'encaissements de la banque remettante le banquier procède de l'établissement d'une accusée de réception, vérification de la conformité des documents, domiciliation de la facture définitive et transmission des documents à l'importateur.

Après possessions des documents l'importateur (SARL BIS) procède au dédouanement des marchandises, l'importateur donne à sa banque un ordre de paiement.

Le chargé de commerce extérieur à son tour doit sursoir les documents suivants :

- Le bordereau d'envoi avec le repère et la signature de directeur d'agence ; La copie de bordereau d'encaissement ;
- La copie de la facture commerciale domiciliée ;
- L'ordre de virement de client ;
- L'ordre de transfert ;
- Formule 04 ;
- Le document douanier exemplaire déclarant ;
- Attestation de non impayé.

Pour qu'on puisse avoir ces documents l'acheteur doit d'abord établir une autorisation de paiement et levée de réserve pour la banque.

2.2.2. Constitution de la commission d'encaissement

Tableau N°03 : comptabilisation de la commission d'encaissement

Désignation	Montant
Commission d'encaissement	560185.75DA
Taxe 19%	106435.29DA
Total commission	666621.04DA

Source : données de la SARL CUISINOX

La méthode de calcul :

14168607.66DA→12190411.60DA

547134.26DA→**560185.75DA**

Le compte client sera débité de **560185.77DA** lors de la domiciliation auprès de la BDL.

La banque a débité le compte client pour le montant de **666621.04DA** pour les commissions citées dans le tableau ci-dessous.

2.3. L'apurement du dossier de domiciliation

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

- ✓ La facture définitive ;
- ✓ Des documents douaniers (D10) ;
- ✓ « la formule 04 ».

Le banquier après vérification de la conformité des documents il a apuré le dossier, et envoie une déclaration d'apurement à la banque centrale.

2.4. Procédures

L'importateur (SARL CUISINOX) et l'exportateur (SARL PARINOX) concluent un contrat commercial d'achat d'une marchandise.

- 1) Conclusion d'un contrat commercial dont le moyen de paiement remise documentaire.
- 2) L'exportateur (SARL PARINOX) expédie la marchandise vers le pays de l'importateur (SARL CUISINOX) et fait établir des documents de transports et d'assurance à l'ordre de la banque.
- 3) Les documents sont remis à la banque remettante (BDL).
- 4) La banque remettante transmet (BDL) les documents et la lettre d'instruction la banque de l'importateur (BDL).
- 5) La banque présentatrice (BDL) remet les documents à l'importateur (SARL CUISINOX), contre paiement ou acceptation.

- 6) (6) La banque de l'importateur (BDL) procède au règlement de la banque (...)
- 7) (7) La banque société général Bressuire informe l'exportateur (SARL PARINOX) que le paiement a été effectué en sa faveur. L'importateur (SARL CUISINOX) présente les documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.

La technique de paiement désigne la procédure à suivre pour que le paiement puisse être réalisé.

Elle est rattachée à l'organisation et à la sécurité du règlement.

Section 3 : Analyse comparative entre Credoc et Remdoc

Pour mieux estimer les outils les plus adaptés nous devons faire une comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans laquelle nous citons les principales différences entre ces modes de paiement.

1. Les différences entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Le tableau comparatif ci-après nous permet de mieux expliquer les principaux composants, modes de réalisation, formes et la valeur des documents de Credoc et Remdoc, ainsi que les garanties et risques qui en découlent ces deux modes de financement.

Tableau n° : comparaison entre crédit documentaire et remise documentaire

Désignation	Crédit documentaire	Remise documentaire
Les intervenants : Importateur Banque de l'importateur Banque de l'exportateur Exportateur	Donneur d'ordre Banque émettrice Banque notificatrice Bénéficiaire	Bénéficiaire de la remise Banque présentatrice Banque remettante Donneur d'ordre
La pré domiciliation	Étape 1: inscription du client ; Étape 2: identification du client ; Étape 3: demande de pré domiciliation ; Étape 4: validation et contrôle de la domiciliation.	Les mêmes étapes que le crédit documentaire.

Les étapes de dossier de domiciliation bancaire	1. attribution d'un numéro de domiciliation ; 2. ouverture d'une fiche de contrôle ; 3. constitution de la commission de domiciliation ; 4. apurement de dossier de domiciliation.	Les étapes d'une domiciliation bancaire sont les mêmes pour ces modes de financement.
La procédure de déroulement de l'opération	1. l'ouverture de Credoc ; 2. l'émission du Credoc ; 3. la réalisation du Credoc.	1. constitution de dossier de Remdoc ; 2. réalisation de la Remdoc.
Modes de réalisation	-Par paiement immédiat (à vue) ; -Par paiement différé ; -Par acceptation ; -Par négociation.	-Contre paiement (à vue) ; -Contre acceptation ; -Contre acceptation et aval ; -Contre lettre d'engagement.
Formes	-Révocable ; -Irrévocable ; -Irrévocable et confirmé.	-Remise simple ; -Remise documentaire.
Les documents exigés : 1. Pour la domiciliation	1. Imprimé d'inscription de pré domiciliation ; 2. facture pro forma ; 3. le registre de commerce légalisé par CNRC ; 4. demande de domiciliation ; 5. engagement d'importation ou une taxe de domiciliation ; 6. NIF ; 7. documents fiscaux et parafiscales.	Idem

2. Pour l'ouverture du Credoc	1/facture pro format domiciliée ; 2/ demande d'ouverture de Credoc ; 3/ carte NIF ; 4/ blocage du PREG a 100%.	Cette étape n'existe pas dans la remise documentaire.
Les documents exigés du fournisseur	1/ facture commerciale ; 2/ certificat d'origine ; 3/ certificat de conformité ; 4/ lettre de transport aérien ; 5/ liste de colisage ; 6/ note de poids.	1/ idem ; 2/ certificat de circulation de marchandises ; 3/ idem ; 4/ connaissement maritime ; 5/ idem.
Valeur des documents	Contrôle de la conformité des documents aux conditions et termes du crédit par les banques.	Les documents à l'appréciation de l'importateur.
Les avantages/ les garanties	-Le Credoc est a l'initiative de l'exportateur ; -Le Credoc est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois ; -Le Credoc présente plus de garantie de paiement.	-La Remdoc et en faveur de l'importateur ; -La Remdoc exige l'existence d'un certain niveau de confiance ; -La Remdoc est la plus souple que le Credoc ; -La Remdoc n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques.

Les inconvénients/ les risques	-Le Credoc est largement plus couteux ; -Le Credoc exige de lourde procédure ; -Sa réalisation est rigoureuse ; -Risque de non paiement.	-Une garantie limitée ; -Risque de non paiement pour l'exportateur .
---------------------------------------	---	---

Source : à partir d'un mémoire BTS CI INSIM section 2014

Le tableau ci-dessus nous résume la différence et les concepts de ces modes de financement de commerce extérieur, à savoir le crédit documentaire et la remise documentaire.

Toutes opérations de Credoc ou de Remdoc exigent un certain nombre d'intervenants pour assuré le bon fonctionnement dans des meilleures conditions.

Dans le cas du crédit documentaire l'importateur demande a sa banque d'émettre un crédit en sa faveur au profit de l'exportateur la banque émettrice accepte et réalise l'ouverture du crédit si les conditions sont remplies.et le transmet a la banque de l'exportateur qui l'informe par la suite de la réalisation du crédit documentaire.une fois que le bénéficiaire reçoit le Credoc par l'intermédiaire de sa banque il est exigés de présenter les documents nécessaires afin de bénéficier de l'engagements bancaire.

Tandis que dans la remise documentaire le vendeur (SARL PARINOX) expédie les marchandises et remet à la banque ces documents dont l'acheteur a besoin pour prendre possession des marchandises. Le vendeur donne a sa banque un ordre d'encaissement.la banque du vendeur transmet ces documents a la banque de l'acheteur (BDL)en lui enjoignant de ne les communiquer a l'acheteur que contre paiements ou (acceptation) , l'acheteur (SARL CUISINOX) paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis et peut prendre possession des marchandises.la banque du vendeur crédite le compte de l'exportateur a réceptions des fonds.

Toutes opérations d'imports que se soit par crédit documentaire ou remises documentaire passent par une domiciliation électronique via le site web de la banque. Les

étapes d'une domiciliation bancaire sont les mêmes pour ces deux modes de financements.

Les étapes d'un crédit documentaire sont différentes d'une remise documentaire, le Crédit documentaire donne lieu à l'ouverture du crédit, l'émission et le règlement. Chaque étape d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation du dossier. D'où il paraît clairement la complexité du traitement d'un Credoc.

Plusieurs modes de réalisations sont possibles selon les conditions prévues dans le contrat. Premièrement pour le crédit documentaire : soit par réalisation à vue la banque émettrice assume l'obligation, sur ordre de l'acheteur d'effectuer le paiement à vue au bénéficiaire, sur présentation de documents conformes au crédit documentaire ; Par acceptation lors de la présentation des documents conformes dans le cadre d'un Credoc l'exportateur reçoit de la banque tirée une traite acceptée à l'échéance fixée dans le contrat commercial ; Par paiement différé la banque émettrice s'engage au paiement à une date d'échéance à condition que les documents conformes soient présentés dans le délai de validité du Credoc ; Par négociation la banque avance les fonds avant l'échéance indiquée sur la traite.

Deuxièmement pour la remise documentaire elle peut s'effectuer contre paiement à vue la banque ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement immédiat du montant de la facture. Contre acceptation la banque présentatrice ne remet les documents à l'acheteur que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente. Contre acceptation et aval : c'est l'acceptation de la traite par l'importateur en plus la banque a engagé à donner son aval. Ou contre lettre d'engagement : le paiement dans ce cas se réalise par l'engagement du client à payer la somme due, par rédaction d'une lettre d'engagement.

Il existe différentes formes pour réaliser ces deux modes de paiement. Pour le Credoc on trouve, le crédit documentaire révocable : qui peut être modifié ou annulé à tout moment par l'importateur sans avertissement préalable, et il est rarement utilisé ; le crédit documentaire irrévocable : ce type de crédit est le contraire du premier il donne au

vendeur une grande sûreté de paiement, et il comporte un engagement de la banque émettrice; le crédit documentaire irrévocable et confirmé : il offre une double sécurité de paiement au vendeur auquel la banque confirmatrice ajoute son engagement a celui de la banque émettrice, il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord des parties.

Toutefois la remise documentaire à deux formes à réaliser ; la première est la remise simple : ne comprend que les documents financiers qui sont les moyens de paiement (chèque ou la traite, lettre de change, billet a ordre etc....) la deuxième est la remise documentaire : c'est des documents commerciaux (facture, documents de transport etc....) avec des documents financiers (chèque, traite...).

Les documents exigés pour la domiciliation d'un crédit documentaire et la remise documentaire sont les mêmes. Cependant l'étape d'ouverture d'un crédit n'existe pas dans la démarche d'une remise documentaire, alors que dans le Credoc est une étape très importante qui nécessite des documents spécifiques.

Le client exige les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence qu'il y a est que : dans le Credoc la lettre de transport aérien est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (pour éviter que le client dédouane la marchandise sans payer le fournisseur). Par contre dans la Remdoc le connaissement est à l'ordre du client puisque la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client dédouane la marchandise et ne le paye pas.

Le crédit documentaire et la remise documentaire occupent une place importante dans le commerce extérieur ils présentent des avantages et garanties, des inconvénients et risques pour l'importateur et l'exportateur.

Le crédit documentaire est ouvert à l'initiative de l'exportateur, alors que la Remdoc est en faveur de l'importateur qui exige un certain niveau de confiance, contrairement au Credoc qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'une opération faite pour la première fois ou lors d'une transaction très risquée.

Le Credoc présente une garantie de paiement pour l'exportateur qui consiste à l'engagement définitif de la banque dans la procédure, aussi que l'importateur est garanti

du respect des conditions issues du contrat commercial, l'exportateur n'étant payé par la banque que s'il fournit les documents prouvant qu'il a respecté ces engagements.

Aussi la remise documentaire offre une garantie au vendeur, l'acheteur ne pourra pas dédouaner les marchandises à l'arrivée sans avoir au préalable réglé ou être engagé à payer le montant de la facture. Une technique souple, elle n'entraîne pas de formalité particulière pour l'acheteur, elle est simple et rapide, son coût est raisonnable, notamment lorsque on compare avec le crédit documentaire, il est plus onéreux suite à des commissions, et sa réalisation est très rigoureuse.

Tandis que la Remdoc présente des garanties limitées, les banques ne s'engagent pas à payer en cas de défaillance de l'acheteur, ils sont que des intermédiaires entre l'acheteur et le vendeur, elle présente différents risques : les marchandises sont expédiées avant le règlement par l'importateur et si ce dernier ne les veut plus, il ne demandera pas la remise des documents. L'exportateur devra alors à ses frais, le retard dans la livraison, et le risque de non paiement.

Dans le crédit documentaire le vendeur est payé sans avoir à attendre que les marchandises soient arrivées à destination et l'acheteur est assuré que les marchandises ont été bien expédiées par le vendeur, le Credoc est le moyen le plus sûr mais le plus cher par rapport à la Remdoc, qui procure moins de sécurité pour l'exportateur.

Les commissions du crédit documentaire coûtent généralement plus chères que la remise documentaire.

2. Les avantages et les inconvénients des deux modalités

Le crédit documentaire et la remise documentaire occupent une place importante dans le commerce extérieur ils présentent des avantages et des inconvénients pour l'importateur et l'exportateur sont comme suit :

- La remise documentaire exige l'existence d'un certain niveau de confiance, contrairement au crédoc, 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 risquées.

- 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'arrivée des documents définitifs.
- Le crédit documentaire est ouvert à l'initiative du vendeur.
- Le Crédoc largement plus coûteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire supporte moins de commissions ;
- Le crédit exige de lourdes procédures passant par une demande d'ouverture, puis une domiciliation de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accord de la banque, 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 ;
- Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constitue la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de crédit.

Conclusion

Après avoir effectué notre stage au sein de la SARL CUISINOX, nous a permet de distinguer entre ces deux modes de financement. Le crédit documentaire relève une gestion administrative très lourde et offre une sécurité et garantie très sûr pour les contractants.

Par ailleurs la remise documentaire offre une gestion administrative plus légère que le crédit documentaire, ou il existe une certaine confiance entre les contractants par contre elle est moins sûr en question de sécurité et de garantie de paiement.

Au regard de ces résultats il n'apparaît aucun doute que le crédit documentaire est le moyen de financement des importations le plus efficace et le moins risqué, et sa contribution au financement dominant celle de la remise documentaire.



Conclusion Générale



Conclusion Générale

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, ces transactions réalisés entre un pays et un autre engendrent une importante circulation de flux réel et monétaires, ce qui présente de nombreux risques ; d'où la nécessité d'utiliser des modes de financements offrant un maximum d'assurance aux importateurs et exportateurs.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs aux commerces extérieurs, et techniques de paiement et financement utilisés en mettant l'accent sur le crédit documentaire et la remise documentaire, ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de l'opération commerciale à l'international au niveau de la SARL CUISINOX D'Azazga.

Nous avons traité en premier l'aspect théorique, où nous avons évoqué les documents usuels du commerce extérieur, les incoterms ainsi que les risques et les garanties recensés nous avons mis l'accent aussi sur le financement par encaissement simple et documentaire en passant par la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération de commerce extérieur permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client.

Dans l'illustration de l'exemple pratique au sein de la SARL CUISINOX nous avons constaté que :

- ✓ Que chacune de ces techniques de paiement représente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus sécurisante.
- ✓ Le crédit documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que celui du crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance des deux partis contractants.
- ✓ La remise documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.
- ✓ Le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur, car c'est la technique la plus utilisée pour le financement des

Conclusion Générale

importations grâce a ces avantages tel qu'il est plus sure et plus sécuriser car il est obligatoire par la loi algérien.

En guise de recommandations, il est vivement conseillé aux opérateurs économiques d'être plus prudents lors de la rédaction du contrat commercial de la transaction pour éviter tout risque et de solliciter les expertises des banque même au minimum de doute.



Bibliographie



Ouvrages

1. BEGUIN.J-M – BERNARD.A « l'essentiel des techniques bancaires », éd groupe eyrolles,2008, paris
2. BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007
3. CHEHRIT Kamel,« techniques et pratiques bancaires et financières », édition collection Guides-plus, Alger, 2004
4. De Melo. J, Grether J-M, Commerce international : théories et applications, Ed De Boeck, Paris, 1997
5. EITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007
6. Farouk bouyakoub, « l'entreprise et le financement bancaire », édition casbah, Algérie, 2003
7. FIGLIUZZI .A, Economie international : faits-théories-débats contemporains, ED Ellipses, Paris, 2006
8. FRANCIS-P, « Accès à la finance : Guide pratique pour la PME exportatrice », Edition Dalloz, Paris 2009
9. LAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica, Paris 2009
10. LAZARY : « le commerce international », A la portée de tous, Alger, 2005
11. LEGRAND (G) et MARTINI (H): Gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris, 2008
12. LEGRAND.G ET MARTINI.H, « Le petit export », édition DUNOD, paris, 2009
13. LUC BERNET-ROLLANDE, « Principes de technique bancaire », ed DUNOD, Paris, 2015
14. MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E ; Lexique du commerce international, Les 2600mots actuels et pratiques de l'import- export, Ed Bréal,Paris, 2002
15. MORE-T, « Les enclosures »,1ere Edition Dunod, Paris 1996
16. MORE-T, « Les enclosures »,1ere Edition Dunod, Paris 1996
17. P.Krugman et M. Obstfeld, Economie internationale, Ed De Boeck, 4ème édition, Paris, 1995
18. RAINELLI, Michel. « Le commerce international ». La Découverte, Paris, 2009
19. ROLLANDE L-B, « principes de technique bancaire », édition, DUNOD,paris 2008.
20. S.HADDAD : « le crédit documentaire », éd pages bleues, 2009

Bibliographie

21. SCHUMPETER Joseph « théorie de l'évolution économique », Dalloz, Paris ,1999.
22. V.MEYER et C.ROLIN : « techniques de commerce international » édition Foucher,Paris, 2005

Articles de revues et autres

1. B. Lassuderie-Duchéne , cité par Jean-Claude Berthélemy, Ed Dalloz , Revue d'économie politique, 2005/5 - Vol. 115, PP 525 à 530, www.cairn.info/, Le 14/07/2013
2. Berthélemy Jean-Claude, « Commerce international et diversification économique », Revue d'économie politique, 2005/5 (Vol. 115), p. 591-611. DOI : 10.3917/redp.155.0591. URL : <https://www.cairn.info/revue-d-economie-politique-2005-5-page-591.htm>
3. Code commerce (Office National Des Travaux Déductifs) 1974
4. Courrier international n0 427 du 7/13, janvier 1999.
5. Ghislaine Legrand Hubert Martini, Gestion des opérations import-export, Pris, 2008
6. Guide du commerce extérieur, Attijarlwaffa Bank Entreprises, édition 2010
7. Lahsen Abdelmalki et Jérôme Trotignon, Echanges commerciaux nord-sud et croissance économique, revue région et développement n°14-2001
8. Rapport annuel de l'ONUDI, Autriche, 1996
9. Rapport du secrétariat de la CNUCE, Nations Unis, New York, 1971

Thèses et mémoires

1. AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation », Mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012
2. AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation », Mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012
3. HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017
4. HOUCHI Fatima, « les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement » ; Thèse Magister ; UMMTO.2012

Bibliographie

5. KHADIR-T, « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: Quel impact sur la rentabilité de la banque », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016/2017
6. 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
7. MANSOUR-R et ZENATI-M, « Le financement d'une opération d'importation par la méthode REMDOC », Mémoire de Master, UMMTO 2015/2016
8. REZKI-DJ, TATACNAK-S, « Financement des opérations du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaia 2010-2011
9. TEKFI-L et ZERROUKI-L, « Les technique de financement du commerce extérieur cas de crédit documentaire », Mémoire de Master, UMMTO 2018/2019

Webographie

1. <http://ses.webclass.fr/notion/>
2. <http://www.logistiqueconseil.org/>
3. <https://www.glossaire-international.com>
4. <https://www.lantenne.com/>
5. www.creg.ac-versailles.fr/
6. www.gate.cnrs.fr/



Annexes





CAPITAL : 110.000.000DA
Haouche Attar, local N°01, DAR EL BEIDA
ALGER
AI N° : 16202864702
RC N° :16/00- 0046297B06
NIF N° :000615004629709
NIS N°: 000615180240850
Tel: 05 55 92 61 11
RIB:005 00151 4002266220 66 Agence BDL AZAZGA
RIB : 005 00151 0000002947 02 agence BDL AZAZGA

Azazga le :.....
BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL
Agence AZAZGA 151 .
Adresse Bd BELKACEM Hanafi
15300 AZAZGA .

OBJET : Demande d'ouverture de dossier
De domiciliation «import».

Monsieur le Directeur,

Conformément à la législation et à la réglementation des changes et du commerce extérieur en vigueur dans notre pays, notamment:

1. Le Règlement de la Banque d'Algérie N° 07-01 du 03 février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises. (J.O.R.A N° 28 du 15 avril 1992),
2. L'Ordonnance N° 22-96 du 09 juillet 1996 (J.O.R.A N° 43 du 10 juillet 1996) relative à la répression de l'infraction à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'Algérie, modifiée et complétée par l'Ordonnance N° 03-01 du 19 février 2003 (J.O.R.A N° 12 du 23 février 2003).

dont nous avons pris connaissance des termes et dispositions, nous vous saurions gré de nous attribuer, en notre nom, un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après:

A / INFORMATIONS CONCERNANT L'OPERATION COMMERCIALE

- Contrat N° du ou,
- Facture, N° du ou,
- Facture pro forma N° du ou,
- Bon de commande N° du ou,
- Confirmation définitive d'achat N° du ou,
- Echange de correspondances N° du et N° du
où sont incluses toutes les indications nécessaires à l'identification des parties, ainsi que la nature de l'opération commerciale.
- Nature des marchandises :
- Montant en devises :.....**EURO**.
- Termes de vente :.....
- Modalités de paiement : **Crédit documentaire**.
- Montant en Dinars Algériens (à titre indicatif) :.....**DINARS**
- Provenance de la marchandise :

- Pays d'origine de la marchandise :.....
- Tarif(s) douanier(s) :.....
- Délai(s) de livraison:.....**JOURS**
- Date prévisionnelle d'expédition :.....

B/ INFORMATIONS CONCERNANT L'IMPORTATEUR

- Raison social de l'entreprise demanderesse: SARL CUISINOX
- Date de création (date de naissance): 30/05/2006
- Adresse :Cite 600 logts N° 06 Groupe N° Haouche Attar loc N°01 DAR EL BEIDA
Commune : ROUIBA.....Wilaya:...ALGER
- Numéro de compte : Date d'ouverture : 2006.
- Forme juridique de l'entreprise: SARL..... Code:
- Secteur d'activité: FABRICATION MATERIEL ET EQUIPEMENTS POUR HOTEL, CAFE,RESTAURANT. Code:112005
- Numéro du registre de commerce :.....du : 12/02/2019
- Numéro de l'identifiant de l'opérateur «NIF» :.....
- Nationalité du gérant: ALGERIENNE.
- Nationalité des associés :ALGERIENNE:

C / INFORMATIONS CONCERNANT LE FOURNISSEUR ETRANGER

- Raison sociale: PARINOX.
- Adresse : 4 ALLEE DES BOSQUETS 93600 AULNAY SOUS BOIS.
- Pays: FRANCE.
- Domiciliation bancaire: CIC VILLEPINTE ROISSY ENTREPRISE
- Numéro de compte : (Code IBAN) FR.....

Si requis, et conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous remettons les autres documents **préalablement** à l'acte de domiciliation.

- Le document douanier de mise à la consommation (D.10), exemplaire déclarant.
- L'attestation de services faits,(préalablement à l'exécution du transfert de fonds).

Lorsqu'il s'agit d'une importation de services ou de réalisation de prestations de services par un non résident.

Nous vous précisons que les produits/marchandises, ou services indiqués ci-dessus sont destinés:

- ☐ à l'investissement,
à l'☐ transformation ou au fonctionnement
☐ à la revente en l'état,
soit ☐ des services.

Les renseignements et déclarations repris sur cette demande, vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et à cet effet, nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur , nos salutations distinguées.

Conditions générales

Pour les crédits documentaires à l'importation

Considérant l'accord de la BDL d'ouvrir ce crédit documentaire en notre nom, nous convenons de ce qui suit:

1. Nous vous autorisons à débiter notre compte N°..... de toute somme due au titre de la présente opération que nous vous demandons de mettre en place.

Au cas où toute somme vous est due et non réglée par nos soins à échéance, vous avez le droit absolu, sans nous préavisier ni vous référer à un quelconque préalable, pour débiter notre compte courant dont numéro ci-dessus.

Nous vous autorisons à virer la contre valeur si disponible de notre compte devise personne morale à notre compte dinars ci-dessus mentionné pour couvrir nos engagements.

Au cas où le solde de notre compte ne serait pas suffisant, nous nous engageons à verser à votre première demande un montant équivalent à notre engagement envers vous conformément à l'une de ces conditions.

2. Nous reconnaissons le droit immuable de la BDL concernant le choix du correspondant bancaire chargé de la confirmation et de la négociation des documents exigés au titre de ce crédit documentaire, aux meilleures conditions du moment.
3. Nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la mise en place du crédit documentaire notamment le risque de change ainsi que le paiement immédiat et à première demande de la BDL, sans déduction aucune ni contestations des frais et commissions, taxes nés en Algérie ainsi que les frais et commissions nés à l'étranger aux cas où ils ne pourraient être récupérés auprès du bénéficiaire.
4. Les documents ainsi que la marchandise qu'ils représentent et plus généralement les biens, objet du présent crédit documentaire, sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de l'engagement que nous vous demandons de souscrire. Cette affectation garantira également les avances, résultat de votre paiement ou le remboursement des engagements souscrits parla BDL ou par vos correspondants sous forme d'acceptation ou autrement et d'une façon débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.

J'ai bien noté que les dispositions de ce point (N°4) ne sont pas applicables dans le cas où le présent crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de mes fonds propres.

Pendant toute la durée de cette affectation nous nous engageons à donner des instructions à tout détenteur des marchandises ou des biens pour qu'il ne se dessaisisse de ceux-ci qu'avec accord express.

Nous vous autorisons à vendre la marchandise aux enchères publiques en quelque lieu qu'elles se trouvent et nous nous engageons au cas où la dite vente ne couvrira pas les sommes que vous avez déboursées ainsi que vos frais et intérêts à vous règles sans délai la différence.

5. Si la valeur de la marchandise ou du bien, objet du présent crédit documentaire, vient à baisser en dessous du montant de celui-ci par suite d'une variation, soit des prix, soit des cours de la monnaie, la présente affectation en gage et en nantissement ne fait pas obstacle à votre demande de reconstitution de marge aussi longtemps que votre engagement demeurera en vigueur et que nous ne vous aurons pas intégralement remboursés.
6. Nous nous engageons, si l'assurance est contractée par nos soins, à vous communiquer dans les délais les plus brefs les renseignements relatifs à l'embarquement et à obtenir de notre assureur un titre négociable que nous vous transmettons sur demande.

7. Nous acceptons de vous indemniser à votre première demande, vous rembourser et vous préserver contre tout préjudice, engagements, frais, dommages et dépenses (dont honoraires) que vous auriez encouru dans le cadre du crédit documentaire du crédit documentaire(sauf en cas de négligence ou faute de votre part) dont ce qui suit:
 - a. Tout cas de manquement ou préservation ou exercice des droits de la BDL dans le cadre de ce crédit ou tout document de garantie.
 - b. La réception par la BDL d'un paiement qui lui est dû (soit par compensation, soit sur ordre de tribunal, jugement ou autre) en une monnaie autre que celle dans laquelle le paiement est dû et qui convient par la BDL (au taux de change en vigueur à la date déterminée par elle) en la devise dans laquelle le paiement est dû donne un montant inférieur à celui qui lui est dû et,
 - c. Tous autres frais légaux que la BDL peut, de manière raisonnable, engager pour protéger ses droits sous couvert du crédit documentaires.Cette indemnité est indépendante des autres obligations de la BDL et demeure valable au-delà de la validité du crédit.
 8. Les droits de la BDL au titre de ce crédit documentaire ou autre accord ou instrument délivré sous couvert de ce crédit documentaire sont cumulatifs et n'excluent pas d'autres droits. Tout défaut ou retard par la BDL dans l'exercice partiel d'un droit ou d'un seul droit ne l'empêche pas d'exercer tel droit ou toute autre droit. Toute renonciation ou amendement ne sont considérés comme effectifs que s'ils sont donnés par écrit. Ces termes sont valables nonobstant la non validité, la nullité du crédit documentaire ou toute autre engagement de notre part sous couvert de ce crédit documentaire ou autre en vertu d'une loi, réglementation, règle, ou autre condition.
 9. Ce crédit est soumis aux règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires de la chambre de commerce internationale, actuellement en vigueur (brochure 600).
 10. Ces conditions, ainsi que les conditions contenues dans la demande d'émission du crédit documentaire s'appliquent à tous les crédits documentaires émis par vos soins, ainsi qu'à celles qui seront émises à notre demande.
 11. En cas de contradiction entre les conditions générales et les conditions d'émission du crédit documentaire, ce sont les conditions générales qui prévalent.
 12. Nous vous autorisons à débiter notre compte du montant de vos commissions et autres frais dus au titre de l'émission et de la prorogation éventuelle du crédit documentaire. Nous vous autorisons également à débiter notre compte du montant des intérêts de retard selon l'usage au sein de votre établissement.
 13. En cas de contradiction entre les conditions générales et les conditions d'émission du crédit documentaire, ce sont les conditions générales qui prévalent.
- Nous avons élu domicile à l'adresse indiquée dans registres aux fins de nous communiquer toute information concernant ce crédit documentaire par pli postal, recommandé ou par porteur.

Nom : SEHAD

Prénom : SAID

Qualité : GERANT

NOUVEAU MODELE EM 9

DEMANDE D'EMISSION DE CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE

Ce formulaire annule et remplace celui figurant en annexe 20
de la Circulaire N°051/2001 du 23 septembre 2001

Cocher les cases avec les marques suivantes ☒ ou ☒

Nous vous demandons de bien vouloir ouvrir pour notre propre compte, un crédit documentaire irrévocable selon les instructions suivantes:

Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires - RUUCD - Publication 600 de la Chambre de Commerce Internationale - CCI.

Confirmation de crédit:

☐ Requête ☐ Non requise

Nom et adresse du donneur d'ordre : SARL CUISINOX.
Local C THILKAMINE FLIKK AZAZGA 15300 TIZI OUZOU ALGERIE.

Raison Sociale: SARL CUISINOX

Tél : 0555 926 111 Fax : 026 14 95 05 Email: scuisinox@yahoo.fr

Nom et adresse du bénéficiaire : PARINOX.
4 ALLEE DES BOSQUETS 93600 AULNAY SOUS BOIS.FRANCE.

Raison Sociale: PARINOX

Tel: Fax : +3331 48699039. E mail:

Monnaie: EURO

Montant en chiffres :

Montant en lettres :

☐ Maximum ☐ Environ: + % / - %

Frais à la charge du:

☐ Donneur d'ordre ☐ Bénéficiaire

Moyen de notification: ☐ Par téléphone ☐ Par courrier rapide

Expéditions partielles: Transbordement

☐ Autorisées ☐ Autorisé
☐ Non autorisées ☐ Non autorisé

Embarquement à bord / Expéditions:

De : Port ou Aéroport d'embarquement PORT CHINE.
A : Port ou Aéroport de destination PORT ALGER ALGERIE.

Si transport terrestre, lieu de destination

Au plus tard le

Termes de livraison (Incoterms 2000):

☐ CFR ☐ FOB ☐ CPT ☐ Autres (Préciser)
Par ☐ Mer ☐ Air ☐ Route ☐ Poste

Fret: Payé d'avance ☐ Payable à destination ☐

Utilisable auprès de:

☐ N'importe quelle banque ☐ Banque indiquée ci-dessous (*)
(*) CAISSE D'EPARGNE.

Date d'expiration du crédit:

Lieu de présentation des documents:

Période de présentation des documents (nombre de jours) : JOURS

Mode de paiement:

☐ A vue
☐ PAIEMENT A 59 JOUR DATE BL..... ☐ Négociation
☐ Paiement différé à
☐ Paiement mixte, selon détail ci-dessous (*)

Autres instructions:

Crédit documentaire revolving: Nombre de fois :

Montant total cumulatif : ☐ OUI ☐ NON

Crédit documentaire transférable: ☐ OUI ☐ NON

Détail du mode de paiement mixte:

BANQUE DE DEVELOPPEMENT

LOCAL

BDL

Agence : 151 AZAZGA.

Description de la marchandise et/ou des services :

Poinçonneuse numérique

Conformes à la facture proforma/contrat/commande:

N° du

Numéro du dossier de domiciliation:

Du

Documents exigés

A - Facture et document (s) de transport

☐ Facture commerciale en SIX(06) exemplaires signées indiquant l'origine et le nom du fabricant ou du producteur de la marchandise et le numéro de crédit documentaire.

☐ Un jeu complet de connaissance « Clean on Board » établi ou endossé à l'ordre de Banque de Développement Local donneur d'ordre indiquant le numéro du Crédit Documentaire.

Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'ordonnateur, les documents peuvent ne pas être libellés au nom de la BDL.

☐ Lettre de transport aérien établie à l'adresse de la BDL pour le compte du donneur d'ordre indiquant le numéro du Crédit documentaire

Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'ordonnateur, les documents peuvent ne pas être libellés au nom de la BDL.

☐ Autre document de transport (à préciser)

B - Document(s) d'assurance

☐ Police d'assurance ☐ Certificat d'assurance sous forme transférable établi ou transféré en faveur de la BDL en valeur CIF plus %

Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'ordonnateur, le Certificat d'assurance peut ne pas être établi ou transféré en faveur de la BDL.

☐ Assurance couverte par nous-mêmes.

C - Certificat(s)

☐ Certificat d'analyse ☐ Certificat phytosanitaire ☐ Certificat d'origine
☐ Autre certificat (Préciser) ☐ Certificat de Conformité

D - Autres documents

☐ Liste de colisage ☐ Note de poids ☐ Autres : EUR 1, EX 1

Le(s) certificat(s) et autre(s) document(s) doivent indiquer le numéro du crédit documentaire.

Tous les document(s) doivent être transmis sous forme de deux (02) plis séparés.
L'un par le biais d'un courrier RAPIDE, et l'autre par courrier RECOMMANDE destiné à la BDL, sise au 38, Rue des Frères BOUADOU - Bir Mourad Raïs - Alger - ALGERIE.

Signature(s) autorisée(s) du client

Nom : Prénom : Qualité
SEHAD

GERANT

SPECIMEN



Équipement Inox pour la restauration
et l'industrie agro-alimentaire

SARL CUISINOX au Capital social 110.000.000.00DA
CITE 600 LOGTS, LOT N°06, GROUPE N°06, LOCAL N° 01 HAOUCH ATTAR,
DAR EL BEIDA- ALGER
ART N°: 16202864702 / R.C. N°: 16/00-0046297 B 06/N.I.F. N°: 00061500462709 /
N.I.S : 000615180240850
RIB1: 005 00151 4002266220 66 RIB2:RIB2: 005 00151 0000002947 02 BDL AZAZGA
TEL N° : 023 81 15 73 FAX : 023 81 13 24 MOBILE : 0555 926 111 / 0555 926 118
Mail : scuisinox@gmail.com

Dar El Beida ; le :

ENGAGEMENT

Je, soussigné, Mr SEHAD Saïd Gérant de la SARL CUISINOX,

Activité : Fabrication matériel pour hôtels, cafés et restaurants-commerce de gros.

Sis à Local C lieudit THILKAMINE FLIKKI 15300 AZAZGA TIZI OUZOU ALGERIE

NIS : 000615180240850

M'engage au nom de la société à destiner les produits mentionnés dans la facture pro-forma n° du d'un montant de Euros, aux besoins de l'exploitation de l'entreprise. De ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondent aux capacités de production, aux moyens humains, et aux besoins de la société.

LE GÉRANT

Usine : Local "c" lieu dit THILKAMINE Village FLIKKI Cne AZAZGA Tizi Ouzou /TEL: 0555 92 61 11 / 026 14 95 02/03 Fax: 026 14 95 05
SHOWROOM ALGER & siège social : Cité 600 logts.Lot N° 06 Groups 06 Local N° 01 DAR EL BEIDA-ALGER TEL: 023 81 15 73 FAX: 023 81 15 76
SHOWROOM AZAZGA : RN N° 12, Tirsatine Azazga, Tizi Ouzou Tél : 026 14 97 38 Fax : 026 14 97 38
SHOWROOM ORAN : Cité Emir Abdelkader Bd. Millenium 2, Bir El Jir, Oran Tél : 041 82 95 25 Fax : 041 82 95 25
SHOWROOM SETIF :181, Rue BAHRI Abdelhamid Coop. SETIFIS, Cité SNTR Sétif Tel : 036 44 36 40 Fax : 036 44 36 40
SHOWROOM BEJAIA : R.N N° 9, Iryahene Est Bejaia (Route de Tichy) Tél: 034 18 04 93 Fax: 034 18 04 93
SHOWROOM BOU SAADA : N° 15, Promotion 324 lieu dit "groupe C", Nouvelle route d'Alger Tél: 035 43 60 90 Fax: 035 43 60 90
SHOWROOM BISKRA: Route Nationale N°03 Coopérative AL IZDIHAR Commune et Daira , BISKRA Tél:033 65 98 59 Fax: 033 65 98 59

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère du commerce

وزارة التجارة

طلب الإعفاء من الحقوق الجمركية

DEMANDE DE FRANCHISE DES DROITS DE DOUANE

Nom ou raison sociale : الإسم أو التسمية الاجتماعية SARL CUISINOX Téléphone : الهاتف 0555 926 111 Fax : الفاكس 026 14 95 05 / 023 81 13 24	N° du registre du commerce : رقم السجل التجاري : 15/00-469280 B 004 Délivré par l'antenne du CNRC de : المسلم من طرف مركز السجل التجاري TIZI OUZOU
Adresse : العنوان THILKAMINE FLIKKI AZAZGA 15001 TIZI OUZOU	N° d'identifiant fiscal : رقم التعريف الجبائي : 00061500698421
Désignation Commerciale de la marchandise : الإسم التجاري للبضاعة : TOLE INOX	Poids net : الوزن الصافي : 25 000.00KG
N° de la sous-position tarifaire : رقم البند التعريفي الفرعي : 72 19 33 10 00	Valeur FOB ou départ usine : التسليم على ظهر الباخرة أو عند الخروج من المعمل : E= EURO USD=..... Frêt E = ...00USD
Cachet et signature de l'importateur : ختم و توقيع المستورد	Pays d'origine : البلد المنشأ : PAYS BAS
	Pays de provenance : بلد المصدر : PAYS BAS

PARTIE RESERVÉE A L'ADMINISTRATION مكان مخصص للإدارة

Visa du directeur de wilaya du commerce	تأشيرة المدير الولائي للتجارة
Numéro : الرقم :	Validité du : الصلاحية من :
Date d'enregistrement : تاريخ التسجيل :	Au : إلى :



Table des matières



Table des matières

Remerciements

Liste des tableaux

Liste des figures

Sommaire

Introduction générale..... 01

CHAPITRE I : HISTORIQUE DES ECHANGES INTERNATIONAUX ET EVOLUTION DES MOYENS DE PAIEMENT

Introduction 04

Section 1 : Histoire du commerce international 05

1. Définition du commerce international 05

2. Emergence du commerce international 06

2.1. Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle..... 06

2.2. Naissance du commerce international 06

2.3. Le protectionnisme du commerce au début du XIXe siècle..... 07

2.4. Le libre échange de la seconde moitié du XIXe siècle 07

2.5. Développement du commerce international..... 08

2.6. L'évolution du commerce extérieur en Algérie 08

3. Evolution de la monnaie..... 09

3.1. Du troc à la monnaie 09

3.2. De la monnaie marchandise à la monnaie métallique 11

3.3. L'avènement des banques 12

3.4. De la monnaie physique à la monnaie dématérialisée..... 12

3.5. La monnaie scripturale ou monnaie bancaire..... 13

3.6. Vers une monnaie numérique..... 13

Section 2 : Les risques liés au commerce international et le moyens de les couvrir 13

1. Les risques liés au financement des importations 13

1.1. Les risques associés à la remise documentaire 13

1.1.1. Risque pour l'importateur 14

1.1.2. Risque pour l'exportateur 14

1.1.3. Risque pour la banque du vendeur 14

1.2. Les risques associés au crédit documentaire 15

1.2.1. Le risque pris par la banque émettrice 15

1.2.2. Le risque pris par la banque du vendeur (notificative) 15

Table des matières

1.2.3. Risque pris par l'acheteur	15
1.2.4. Risque pris par le vendeur	16
2. Les risques liés au financement des exportations	16
2.1. Les risques associés au crédit acheteur	16
2.1.1. Les risques de fabrication	16
2.1.2. Le risque de crédit	16
2.2. Les risques associés au crédit fournisseur	16
2.2.1. Le risque de fabrication	17
2.2.2. Le risque de crédit	17
2.2.3. Le risque d'insolvabilité	17
3. Les garanties et couvertures des risques à l'international	17
3.1. La définition de la garantie et le cautionnement	17
3.1.1. Les garanties	18
3.1.2. Les cautionnements	18
3.2. Les garanties en faveurs de l'importateur	18
3.2.1. La garantie de soumission (BID BOND)	18
3.2.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond)	18
3.2.3. La garantie de restitution d'acompte (avance payement bond)	19
3.2.4. La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance.....	19
3.3. Les garanties en faveurs de l'exportateur	19
3.3.1. La lettre de crédit stand-by	19
3.3.2. Le crédit documentaire	19
3.4. La gestion interne de risque de change	19
3.4.1. La clause de change contractuelle	19
3.4.2. Le netting	20
3.4.3. Le termaillage	20
3.4.4. La compensation des flux	20
3.4.5. Les swaps en devise	20
3.5. Techniques de couverture faisant appel aux banques	20
3.5.1. L'achat à terme	21
3.5.2. Les avances en devises	21
3.5.3. L'option de change	21
3.5.4. Change avec intéressement	21

Table des matières

3.5.5. Change budgété	22
3.5.6. Option prime zéro	22
4. Les incoterms	22
4.1. Définition des incoterms	22
4.2. Principes et objectif des incoterms	22
4.3. Structure des Incoterms	23
Section 3 : La domiciliation bancaire	25
1. Définition de la domiciliation bancaire	25
2. Les conditions préalables à la domiciliation	25
3. La domiciliation des importations	26
3.1. Principe de la domiciliation des importations	27
3.2. Procédure de domiciliation des importations	27
3.3. La tenue de répertoire	28
3.4. L'attribution du numéro de domiciliation	28
4. La domiciliation des exportations	29
4.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation export	30
4.2. Gestion du dossier de domiciliation	31
4.3. Apurement de la domiciliation	31
Conclusion.....	32
CHAPITRE II : LES INSTRUMENTS ET TECHNIQUES DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL	
Introduction	33
Section 1 : Les instruments de paiement à l'international	34
1. Le chèque	34
1.1. Les caractéristiques du chèque	34
1.1.1. Les intervenants du chèque	34
1.1.2. Les mentions obligatoires du chèque	34
1.2. Types de chèque	35
1.2.1. Le chèque visé	35
1.2.2. Le chèque barré	35
1.2.3. Le chèque de banque	35
1.2.4. Le chèque de voyage	35
1.3. Avantages et inconvénients du chèque	35

Table des matières

2. Les effets de commerce	36
3. La lettre de change	36
3.1. Mentions obligatoires de la lettre de change	36
3.2. Les intervenants de la lettre de change	36
3.3. Avantages et inconvénients de la lettre de change	36
4. Le billet à ordre	37
4.1. Les mentions obligatoires du billet à ordre	37
4.2. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre	37
5. Le warrant	38
6. Le virement bancaire	38
6.1. Indications obligatoires de l'ordre de virement	38
6.2. Les types de virement	39
6.2.1. Le courrier	39
6.2.2. Télex et fax	39
6.2.3. Le SWIFT (society for worldwide interbank financial, telecommunication)	39
6.3. Avantages et inconvénients du virement	39
7. Les cartes de paiements	39
7.1. Les intervenants dans la carte de paiement	40
7.2. Les types de cartes bancaires	40
7.2.1. La carte de débit immédiat	40
7.2.2. La carte de débit différé	40
7.3. Les avantages et les inconvénients de la carte de paiement	40
8. Le mondât poste international	41
8.1. Le mondât ordinaire	41
8.2. Le mondât de versement à un compte postal	41
8.3. Le mondât télégraphique	41
Section 2 : Le crédit documentaire	42
1. Définition	42
2. Les intervenants.....	42
3. Les différentes formes de crédit documentaire	43
3.1. Selon le critère de sécurité	43
3.1.1. Le crédit documentaire révocable	43
3.1.2. Le crédit documentaire irrévocable	43

Table des matières

3.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	43
3.2. Selon le critère modes de réalisation.....	43
3.2.1. Le crédit réalisable par paiement à vue	44
3.2.2. Le crédit réalisable par paiement différé	44
3.2.3. Le crédit réalisable par acceptation de traite	44
3.2.4. Le crédit réalisable par négociation	44
3.3. Selon le critère de financement	44
3.3.1. Crédit documentaire revolving	44
3.3.2. Le crédit documentaire transférable	45
3.3.3. Le crédit RED Clause	45
3.3.4. Le crédit documentaire adossé ou back to back	45
4. Les caractéristiques du crédit documentaire	45
5. Déroulement d'un de crédit documentaire	46
6. Avantage et inconvénients du Crédit documentaire.....	47
6.1. Les Avantages du Credoc.....	47
6.2. Les inconvénients du Credoc	47
Section 3 : La remise documentaire	48
1. Définition	48
2. Les intervenants.....	49
2.1. L'exportateur	49
2.2. La banque de l'exportateur	49
2.3. La banque chargée de l'encaissement	49
2.4. La banque présentatrice (banque de l'importateur)	50
2.5. Le tiré (l'importateur)	50
3. Formes de réalisation	50
3.1. Document contre paiement (D/P).....	50
3.2. Documents contre acceptation (D/A).....	51
3.3. Document contre acceptation et aval (garantie, caution)	52
4. Déroulement d'une remise documentaire	53
4.1. La signature du contrat entre l'exportateur et l'importateur	53
4.2. Le vendeur expédie les marchandises	53
4.3. La remise de documents	53
4.4. L'envoi des documents	53

Table des matières

4.5. Présentation des documents	54
4.6. Paiement /acceptation de payer	54
4.7. Paiement	54
4.8. Avis de crédit	54
5. Les caractéristiques d'une remise documentaire	55
6. Avantages et inconvénients de la remise documentaire	56
6.1. Les avantages de la remise documentaire	56
6.2. Les inconvénients de la remise documentaire	56
Conclusion	57

CHAPITRE III : ETUDE COMPARATIVE ENTRE LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET LA REMISE DOCUMENTAIRE

Introduction	58
Section 1 : La réglementation des échanges internationaux en Algérie	59
1. L'encadrement juridique du crédit documentaire	59
2. La réglementation du Crédoc et de la Remdoc en Algérie.....	60
Section 2 : Le déroulement d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire	62
1. Etude d'un cas d'importation par Credoc	62
1.1. Déroulement de l'opération.....	62
1.1.1. Identification des parties contractantes	62
1.1.2. L'ouverture du dossier de domiciliation	63
1.1.3. Saisie sur ordinateur	64
1.1.4. Attribution d'un numéro de domiciliation	65
1.1.5. Etablissement d'une fiche de contrôle.....	65
1.1.6. Ouverture et gestion d'un dossier crédit documentaire.....	66
1.2. L'apurement du dossier de domiciliation.....	67
1.2.1. Dossier apuré.....	67
1.2.2. Dossier en insuffisance de règlement.....	67
1.2.3. Dossier en excédant de règlement	68
1.2.3.1. Délais de déclaration à la banque d'Algérie.....	68
1.2.3.2. Dossier d'apurement	68
2. Etude d'un cas d'importation par remise documentaire.....	68
2.1. Identification des parties	68
2.2. Ouverture de la remise documentaire	69

Table des matières

2.2.1. Constitution de la commission de la domiciliation	70
2.2.2. Constitution de la commission d'encaissement	72
2.3. L'apurement du dossier de domiciliation	73
2.4. Procédures	73
Section 3 : Analyse comparative entre Credoc et Remdoc	75
1. Les différences entre le crédit documentaire et la remise documentaire	75
2. Les avantages et les inconvénients des deux modalités	81
Conclusion.....	83
Conclusion générale	84
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	

Résumé

Aujourd'hui, avec le développement de l'économie mondiale, les échanges internationaux sont devenus plus actifs et plus risqués, ce qui nécessite un financement plus sécurisé. En effet, dans ce travail nous avons comparé entre deux techniques de paiements dans les échanges internationaux qui sont le crédit documentaire et la remise documentaire.

Nous avons vu comment les entreprises algériennes financent ces opérations à l'importation sous un cadre législatif. Au sein de la SARL CUISINOX à Azazga, nous avons pu faire une comparaison entre la contribution de chacune de ces techniques au financement des importations et nous avons conclu que la contribution majeure appartient au crédit documentaire comme étant le plus sécurisant que la remise documentaire pour les opérations du commerce international.

Mots clés : commerce international, financement, crédit documentaire, remise documentaire, importation.

Summary

Today, with the development of the global economy, international trade has become more active and risky, requiring a more secure funding. Indeed, in this study we compared two techniques payments in international trade are the documentary credit and documentary collection.

We saw how the Algerian companies finance these import operations under a legislative framework. Within the SARL CUISINOX in Azazga, we were able to make a comparison between the contribution of each of these techniques to the financing of imports and we concluded that the major contribution belongs to the documentary credit as being the most secure than the documentary remittance. for international trade transactions.

Keywords: international trade, financing, documentary credit, documentary collections, import.