

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEURE ET DE LA RECHERCHE  
SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI TIZI OUZOU  
FACULTE DES SCIENCE ECONOMIQUES, COMMERCIALES  
ET DESSCIENCES DE GESTION

Département des sciences commerciales



## *Mémoire de fin d'études*



En vue d'obtention du diplôme

De master en sciences commerciales

Option : Finance et Commerce Internationale

Thème

**Le financement des opérations du commerce extérieur**  
**Cas : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au sein**  
**de la BEA agence de Tizi Ouzou**

**Présenté par :**

Melle : BOUMRAR Fatima  
Melle : CHABANE Sabrina

**encadré par :**

ACHIR Mohamed

**Membres de jury**

Président : Oualikan Salim, Professeur, Université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou

Examineur : Abidi Mohamed, M.C.A, Université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou

Rapporteur : Achir Mohamed, M.C.A, Université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou

**Année universitaire 2021/2022**

---

## *Remerciements*

---

# Remerciements

On remercie dieu le tout puissant de nous avoir donné la santé et la volonté d'entamer et de terminer ce mémoire.

Nous tenons à remercier notre promoteur Mr Achir Mohamed de nous avoir bien encadrées avec leur critiques et leurs suggestions, qui nous ont permet d'approfondir nos connaissances dans ce domaine et de maîtriser le concept étudié, et on ces la remercie exceptionnellement pour leur patience et leur sens de compréhension.

Nous remercions également les membres du jury Mr Oualikan Salim et Mr Abidi Mohamed qui ont acceptées de lire et d'évaluer ce mémoire, nous tenons à remercier Melle LAZRI de nous avoir encadrées et d'avoir été présenté pour nous au sein de la BEA 00034, ainsi que tous le corps universitaire et plus particulièrement le département des sciences commerciales.

Enfin, nous remercions tous personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

# Dédicaces



Je dédie ce modeste travail a ceux qui, quels que soient les termes embrassées, je n'arriverais jamais à leur exprimer mon amour sincère.

- A la femme qui a souffert sans me laisser souffrir, qui n'a jamais dit non âmes exigences et qui n'a épargné aucun effort pour me rendre heureuse : mon adorable mère saliha.

- A mon cher papa

Merci pour ce que tu m'as apporté, merci de m'avoir aidée à me construite, merci d'être encours à mes côtés chaque jour. Rien ne montrera toute la gratitude que j'ai pour vous papa. Toi et maman êtes les meilleurs parents.

- A mon très cher Mari

Qui m'a toujours aidé, conseillé et encourager. Je te remercie de ne m'avoir jamais déçu. Aucun mot ne pourrait exprimer ma gratitude, mon amour et mon respect.

- A ma cher sœur Nassima et mes deux frères Ali et Farid

Qui n'ont pas cessé de me conseiller, encourager et soutenir tout au long de mes études A mon ☐neveu adorable

Qui sait toujours comment procurer la joie et le bonheur pour toute la famille.

- A ma belle-mère et belle-sœur Kahina qu'Allah les protège

- A Mon beau père

Dieu vous avoir en sa sainte miséricorde et que ce travail soit une prière pour votre âme.

- Sans oublier mon binôme Sabrina pour son soutien moral, sa patience et sa compréhension.

**FATIMA**

# Dédicaces



Je dédie ce modeste travail avant tout

A mes chers parents, aucun ne pourra exprimer à leurs Justes valeurs la gratitude et l'amour que je vous porte.

A mes grands-parents que j'aime trop, paix à leurs âmes, ma grand-mère paternelle et mon grand-père maternelle.

A mes chères sœurs et mon frère : Nadia, hina , Yacine , Sonia.

A ma chère sœur Samia qui est toujours à mes côté, qui m'a toujours aidée et me conseillée, et encouragée et son oublié son mari Tahar.

A mes tentes et oncles de côté Maternelle et paternelle.

A ma plus chère copine et binôme Fatima qui me comprendre.

A toutes mes Amie et mes collègues

A tous ceux que j'aime.

**Sabrina**

## Liste des abréviations

Les principales abréviations et notations utilisées dans ce travail sont :

**BEA** : Banque extérieur d'Algérie

**CCI** : Chambre de commerce international

**CFR** : Cost and freight ou coût et fret

**CI** : commerce international

**CIF** : Coste, insurance and Freight ou coût, assurance et fret

**CIP** : Carriage and insurance paid to ou port paye, assurance comprise

**CPT** : Carriage paid to

**Crédoc** : Crédit documentaire

**DDP** : Delivred Duty Paid ou rendu droits

**DDU** : Delivred Duty Unpaid ou rendu droits non acquittés

**DUQ** : Delivred Ex Quay ou rendu à quai

**DPU** : Delivred at Place Unloded

**EXW** : Ex works ou à l'usine

**FAS** : Free along side Ship ou franco le long du navire

**FCA** : Free Carrier ou franco transporteur

**FOB** : Free on board ou franco à bord

**GATT** : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

**OMC** : Organisation mondiale de commerce

**Remdoc** : remise documentaire

**NIF** : Numéro Identification Fiscal

**SWIFT** : Society For Worldwide Inter-Bank

**TTC** : Toutes Taxes Comprises

**TVA** : Taxe sur la valeur ajoutée

## Liste des tableaux

| <b>Tableau</b> | <b>Désignation</b>                                                                                          | <b>Page</b> |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| Tableau 01     | taux d'exportation pour quelques pays européens 1830-1910 (en pourcentage du PNB)                           | 06          |
| Tableau 02     | présente l'apparition de nouvelles puissances commerçantes comme le Japon et États-Unis                     | 06          |
| Tableau 03     | la part des principaux pays exportateurs dans le commerce de manufacturés (1913-1937)                       | 07          |
| Tableau 04     | croissance des exportations mondiales (1955-1980) (en milliard de dollars et en indice                      | 08          |
| Tableau 05     | L'exportation mondiale et la production mondiale de marchandises (1980 2000)                                | 10          |
| Tableau 06     | présente le commerce international des services commerciaux des six premier pays exportateur en 2001        | 12          |
| Tableau 07     | Classement des incoterms par groupe                                                                         | 17          |
| Tableau 08     | Présentation de l'incoterm FAS selon la répartition des frais et des risques entre l'acheteur et le vendeur | 19          |
| Tableau 09     | Les frais et les risques selon l'incoterm DDP                                                               | 22          |
| Tableau 10     | les incoterms selon le type de transport                                                                    | 22          |
| Tableau 11     | les documents annexes de commerce international                                                             | 28          |
| Tableau 12     | Les avantages et les inconvénients de la lettre de change                                                   | 42          |
| Tableau 13     | Les avantages et les inconvénients de virement                                                              | 44          |
| Tableau 14     | Comparaison du déroulement entre le crédit documentaire et la remise documentaire.                          | 102         |
| Tableau 15     | Comparaison des différents avantages et les inconvénients des deux moyens de financement                    | 103         |
| Tableau 16     | Comparaison des différents intervenus est composante                                                        | 104         |
| Tableau 17     | comparaison des commissions entre le crédit documentaire et la remise documentaire                          | 106         |
| Tableau 18     | Synthèse des résultats comparatifs                                                                          | 106         |

## Liste des schémas

| Schéma      | Désignation                                       | Page |
|-------------|---------------------------------------------------|------|
| Schéma N 01 | mécanisme de remise documentaire                  | 47   |
| Schéma N 02 | mécanisme de crédit documentaire                  | 53   |
| Schéma N 03 | le mécanisme de l'affacturage                     | 66   |
| Schéma N 04 | la procédure de traitement d'un crédit acheteur   | 70   |
| Schéma N 05 | réalisation d'une opération de crédit-bail        | 74   |
| Schéma N 06 | présente la garantie directe                      | 85   |
| Schéma N 07 | présente la garantie indirecte                    | 86   |
| Schéma N 08 | L'organigramme de l'agence BEA n°34<br>Tizi Ouzou | 95   |

# Sommaire

## Liste des abréviations

## Liste des tableaux

## Liste des schémas

Introduction générale.....01

**Chapitre 01 : le commerce international : éléments de définition.....04**

Section 01 : l'évolution et les théories de commerce international .....04

Section 02 : les incoterms et les documents usuels de commerce international .....18

Section 03 : la domiciliation bancaire.....28

**Chapitre 02 : les méthodes et les techniques de règlement des opérations du**

**Commerce international.....39**

Section 01 : les méthodes de règlement des opérations du commerce international.....41

Section 02 : les techniques de financement des créances du commerce international..... 61

Section 03 : les risque et les garanties de commerce international.....77

**Chapitre 03 : étude comparative entre la remise documentaire et**

**le crédit documentaire.....88**

Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil BEA.....89

Section02 : le processus de déroulement d'une opérations d'importations par  
la remise documentaire et le crédit documentaire .....90

Section 03 : résultats étude comparative entre le crédit documentaire et la remise  
Documentaire.....108

**Conclusion générale.....113**

## Bibliographie

## Table des matières



---

# Introduction générale

---

Après le développement des moyens de transport entre les pays, il est devenu possible d'échanger des biens et des services à l'intérieur et l'extérieur de pays, et les moments de ces marchandises se fera à travers l'espace aérienne, maritime et terres.

De là n'ait le commerce international qu'il est un facteur fondamental de développement économique et couvrant les besoins de marché et lui fournit des biens qui ne sont pas disponibles localement à travers des opérations d'importations et d'exportations.

Le commerce international est le résultat de l'expansion des échanges économiques dans la société humaine, qui a résulté de l'expansion du marché géographique des échanges économiques. Pour que le marché ne soit plus fermé ou basé sur une zone géographique unique, comprenant une société et une formation politique uniques. Au contraire, il s'est élargi pour que les échanges de produits et de services aient lieu entre des régions aux composantes sociales et politiques différentes.

Cependant cette évolution s'accompagne de plusieurs risques résultant du facteur de paiement entre importateurs et l'exportateur en raison de la distance et l'absence de confiance entre les deux parties ce qui nécessite l'intervention des banques à fin d'assurer les droit de paiement et de livraison.

Les banques algériennes comme d'autres banques internationales financent le commerce extérieur à travers un ensemble de technique que tous les pays doivent respecter comme le crédit documentaire et la remise documentaire, ceci dans le but de faciliter et encourager les transactions commerciales et éviter les problèmes et surtout protéger chacun de ces parties.

En effet, les banques jouent un rôle essentiel dans les transactions commerciales, car elles sont considérées comme un lien entre les pays et le principal pilier de chaque économie et un outil efficace pour augmenter le solde en devises fortes de l'État à travers la croissance de l'économie nationale et ainsi augmenter le revenu national, ce qui conduit à élever le niveau de vie de l'État.

Par conséquent, des études et des recherches sont en cours et en cours pour faire progresser et développer ce secteur dans le but d'améliorer et de trouver des moyens et des méthodes permettant de réduire les risques auxquels sont confrontés les agents économiques internationales lors de la réalisation d'opérations d'exportation et d'importation.

- **La problématique de la recherche**

À travers ce modeste travail nous nous apprenons d'adopter un éclairage sur les nombreux techniques auxquels les banques utilisés pour financer les opérations de commerce avec l'étranger, et la problématique fondamentale qui se pose est :

**Parmi les méthodes et les moyennes utilisées par les banques pour financer les transactions commerciales lesquelles sont les plus utilisés dans les banques extérieures d'Algérie ?**

Dans le but de traiter notre problématique, il est utile de répondre aux questions suivants :

Q1 : quels sont les incoterms et les documents usuels du commerce international ?

Q2 : quel est le rôle des banques dans le financement du commerce international ?

Q3 : quels sont les méthodes et les techniques de règlement des opérations du commerce international ?

Q4 : quels sont les avantages et les inconvénients de ces méthodes ?

Q5 : Quels sont les différents risques envisagés et comment les couvrir ?

Pour tenter de répondre à ces questions, nous avons construit notre réflexion en se basant sur les hypothèses suivantes :

**Hypothèse 01 :** La banque est un intermédiaire entre l'importateur et l'exportateur

**Hypothèse 02 :** La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.

**Hypothèse 03 :** Afin d'éviter tous les risques d'une transaction international les banques proposent des garanties de couverture des risques.

- **L'objectif de notre travail de recherche**

L'objet de notre travail portera principalement sur l'étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire au sein de la banque extérieur d'Algérie a Tizi Ouzou, mais il sera essentiel de faire une présentation de l'organisme d'accueil de la BEA et connaître le rôle et l'organisation du service du commerce extérieur.

- **La méthodologie de la recherche**

En ce qui concerne la méthodologie de recherche nous avons adopté deux approches : Approche théorique (ouvrages universitaire, mémoires, site internet), et approche pratique (étude de cas au sein de la banque extérieur d'Algérie, où nous avons pu recueillir des informations nécessaires pour notre étude.

- **Plan de travail**

Afin de répondre à la problématique et de tester les hypothèses du sujet de l'étude, la recherche a été divisée en trois chapitres précédées d'une introduction générale et suivies d'une conclusion qui comprend une résumé de la recherche.

Le premier chapitre Comprend une généralité sur le commerce extérieur, il est subdivisé en trois sections qui ont était consacrée respectivement aux :

- ✓ Historique et développement du commerce international.
- ✓ Les incoterms et les documents usuels du commerce international.
- ✓ La domiciliation bancaire

Le deuxième chapitre sera consacré aux méthodes et les techniques proposé par les banques pour régler les opérations d'importations et d'exportations, aussi les risques bancaires auxquels les deux parties (l'importateur et l'exportateur) peuvent être confrontées.

Enfin, dans le troisième chapitre qui consiste le cas pratique, nous allons comparer entre deux cas, l'un concerne la réalisation d'une importation par la remise documentaire et l'autre par le crédit documentaire au niveau de la BEA agence de Tizi Ouzou.

---

**Le Commerce International : éléments  
de définition**

---

## **Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition**

---

L'émergence de divers organisation internationale et les échanges internationaux a connu une évolution flagrante suite à la mondialisation a rendu le commerce international plus complexe.<sup>1</sup>

Cette évolution engendre un accroissement des risques liés à des conditions de financement des importations et à la mobilisation des créances nées des exportations avec le développement technologie ou la banque finance le commerce ou niveau national et international.

Le commerce international figure parmi les premiers domaines qui ont cristallisé l'attention des économies, la naissance et l'évolution de commerce international expliquent son originalité, le pourquoi les échanges et son intérêt pour les nations.

Se présente ce chapitre se composait de trois sections la première sera consacrée sur l'évolution et les théories du commerce international, tandis que la deuxième section va intituler les incoterms et les documents usuels de commerce international et la dernière section sera révisée la domiciliation bancaire.

### **Section 01 : l'évolution et les théories du commerce international**

Le commerce international est le principale pilier sur laquelle le développement économique d'un pays dépend, et en raison de son importance dans les économies des pays, ainsi que dans les échanges commerciaux, par les idées primitives des marchands en passent par l'école classique à l'école moderne jusqu'à ce quel atteint ce qu'il est actuellement.

Cette section est consacrée à connaître les étapes de l'évolution du commerce international et les théories présentée par chaque économistes.

#### **1.Définition du commerce international**

Le commerce international est l'ensemble de la transaction commerciale de bien et services entre une économie et le reste de Monde, dans le sens de nation-étranger c'est l'exportation. Dans le sens étranger-nation c'est l'importation.

Au sens strict le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques. Le commerce international permet pour

---

<sup>1</sup> EMMANUEL NYAHOHO et PIERIE-PAUL PROUX « le commerce international théories, politiques et perspectives industrielle.

## **Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition**

---

un pays de consommer plus qu'il ne produit avec ses ressources propres ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.<sup>2</sup>

### **2.Évolution de commerce international**

#### **2-1 le commerce mondiale dans la période 1800 à1937**

Avant 1800 le commerce entre les nations s'explique par deux motifs :

Le premier principe c'est celui de la disponibilité des biens c.à.d. un pays importe ce qu'il ne peut produire, en générale pour des raisons d'ordre climatique, ou l'absence de certains minéraux sur le territoire national<sup>3</sup>, et la deuxième raison de trouver de débouchés pour la production nationale mais dans les deux cas il n'est pas indispensable.<sup>4</sup>

À la fin des années 1994 le commerce a connu de nombreux changements, que l'on peut saisir autour de deux aspects : la répartition géographique des échanges et leur structure par produits.<sup>5</sup>

#### **➤La répartition géographique des échanges**

Le commerce international a augmenté au XIX<sup>e</sup> siècle à un rythme très supérieur à celui de la production mondiale, entre 1800 et 1913 par tête est multiplié par 25 alors que, dans le même temps, la production mondiale par tête ne l'est que par 2.2 le taux d'exploitation passe pour l'Europe de 4.4% en 1930 à 13.2 % en 1910.

Le tableau N° 01 qui présente l'évolution de l'exportation au produit national brut pour quelques pays européens entre 1830-1910 (en pourcentage du PNB).

---

<sup>2</sup> OUBELID.K.OUZENE.S « l'intervention bancaire dans les échanges économiques internationaux » mémoire de master : Université Bejaïa, 2015, p 45

<sup>3</sup> Le commerce international au XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècle par Michelle Rainelli

<sup>4</sup> MICHELLE RAINELLI, le commerce international 8<sup>ème</sup> éditions la découverte, Belgique 2002.p.8 <sup>5</sup>

La répartition géographique des échanges par Michelle Rainelli

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

**Tableau N° 01 : taux d'exportation pour quelques pays européens 1830-1910 (en pourcentage du PNB)**

| Pays                | 1830 | 1850 | 1870 | 1890 | 1910 |
|---------------------|------|------|------|------|------|
| <b>Allemagne</b>    | —    | —    | 17.2 | 13.5 | 14.6 |
| <b>France</b>       | —    | 7.4  | 11.5 | 13.8 | 15.3 |
| <b>Royaume-Unis</b> | 7.8  | 11.4 | 17.6 | 16.3 | 17.5 |
| <b>Europe</b>       | 4.4  | 7.0  | 10.9 | 12.6 | 13.2 |

**Source :** Extrait de P. BAIROCH, commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIX<sup>e</sup> siècle, Mouton, Paris, 1976, table.20.p.79.

Selon les données du tableau ci-dessous on remarque qu'il existe un mouvement général d'ouverture accrue pour l'ensemble des pays européens

Ces taux sont différents selon les pays mais, en raison de niveau élevé de son bien PNB le Royaume-Uni domine largement les échanges.

**Tableau N° 02 : présente l'apparition de nouvelles puissances commerçantes comme le Japon et États-Unis.**

|      | Royaume - Uni | États-Unis | France | Japon | Allemagne |
|------|---------------|------------|--------|-------|-----------|
| 1850 | 18            | 5.5        | 6.2    | —     | —         |
| 1913 | 17.6          | 10.3       | 7.7    | 1.8   | 12.5      |

Source : Calculs effectués D'après J.A LISOURD et Cl.GÉRARD, nouvelle histoire économique, t.1. le XIX<sup>e</sup> siècle, Armand Colin, coll. " U », Paris, 1976.

### ➤La structure par produits des échanges

La nature des produits échangés par un pays dépende étroitement de celle de ses productions et de ses richesses naturelles. Une première décomposition, grossière, distingue

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

deux secteurs : les produits de l'industrie et les produits primaires (agricole et miniers), le réseau de commerce mondial et alors composé d'un bloc de pays industriels, l'Europe qui achète principalement des produits primaires et vend surtout des produits industriels, les exportations européennes sont composées de produits manufacturés pour 55 % à 65 % du total, selon les années alors que les importations comportent 80 % à 90 % des produits primaires ».

Dans l'entre-deux guerres, la crise de 1929 et les politiques économiques qui conduisent à un changement dans la structure de dispositifs de production pour chaque pays de Royaume-Uni, il a perdu progressivement sa place et les nouvelles puissances étant les États-Unis et le Japon, le commerce mondial n'a pas augmenté que de 3% entre 1913 et 1937.

Le tableau N° 03 : présente l'évolution de la part des principaux pays exportateurs dans le commerce de produits Manufacturés (1913-1937 en pourcentage).

**Tableau N° 03 : la part des principaux pays exportateurs dans le commerce de produits manufacturés (1913-1937)**

|                                   | 1913 | 1926 | 1937 |
|-----------------------------------|------|------|------|
| Royaume-Uni                       | 30.6 | 23.8 | 22.4 |
| États-Unis                        | 13.0 | 21.4 | 20.3 |
| France                            | 12.7 | 11.1 | 6.1  |
| Allemagne                         | 27.5 | 21.9 | 23.4 |
| Belgique – Italie suède et suisse | 13.1 | 14.5 | 15.4 |
| Canada                            | 0.7  | 3.4  | 5.0  |
| Japon                             | 2.5  | 4.1  | 7.5  |

**Source :** A.K CAIRNCROSS, Factors in Economic development, Londres, 1962, p 235

Selon les données de tableau ci-dessous on remarque que le Royaume-Uni est toujours le premier exportateur mondial de produits manufacturés et réalise 22,4 % de ses échanges. Mais

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

---

son avance commerciale c'est progressivement réduite car les États-Unis et Allemagne ont comblé leur retard commercial en 1937, l'Allemagne est devenu le premier exportateur mondial de produits manufacturés et réalise 23.4% des exportations mondiale, contre 22.4% pour le Royaume-Uni, 20.3% pour les États-Unis et 7.5 pour le Japon.<sup>5</sup>

Les produits manufacturés sont découpés en trois catégories : les biens de consommation traditionnelle (par exemple le textile), les biens de consommation intermédiaire acheter par les entreprises pour produire, et enfin, les biens d'équipement des ménages (automobile, électroménager).<sup>7</sup>

### 2-2 le commerce mondiale dans la période de 1945-1980

De la fin de la première guerre mondiale en 1980, une progression spectaculaire des échanges internationaux, le lancement effectif de développement du commerce international passe par des taux de croissance sans précédent enregistré environ 6 % par an entre 1948 et 1960, 8,8 % par an entre 1960 et 1973 et 4 % par an entre 1973 et 1980, la croissance des exportations mondiales augmente à peu près deux fois plus rapidement, cette évolution est liée à la croissance économique, institutionnalisation de libre-échange, et aussi la dynamique d'internationalisation des firmes.

<sup>0</sup>  
Tableau N 04 : présente une croissance des exportations mondiales leur montant est multipliée par plus de 21.

<sup>0</sup>  
**Tableau N 04 : croissance des exportations mondiales (1955-1980) (en milliard de dollars et en indice)**

|               | 1955 | 1963 | 1975 | 1980  |
|---------------|------|------|------|-------|
| <b>Valeur</b> | 93   | 154  | 873  | 1989  |
| <b>Indice</b> | 100  | 166  | 9387 | 21387 |

**Source :** GATT, Matrices du commerce mondiale, 1955-1976 Genève, 1978 et le commerce international en 1980-1981, Genève, 1981.

---

<sup>5</sup> MAICHELE RAINELLI « le commerce international 8eme édition , la découvertes Belgique 2002,p8. <sup>7</sup>  
Michelle Rainelli,

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

---

En effet dans la rupture de 1973, le prix du pétrole passe de 2 à 14 dollars. Ce choc pétrolier entraîne une ponction de revenu de 2 à 3 % du PIB des pays industrialisés pour payer les importations de pétrole, et casse la croissance économique. Même effet de second choc pétrolier. Cela ralentit la croissance des échanges mais ne l'arrête pas. L'essor du commerce international n'a été interrompu qu'en 1975 et 1982 où il y a eu baisse, à prix constants. Le commerce international est donc à la fois cause (via le pétrole) les conséquences de la récession.

En conséquence mécanique de la flambée des cours du pétrole : la part des piliers exportateurs de pétrole dans les exportations totales des PED est passée de 29% en 1963 à 55% en 1980. La difficulté des années 1970 sont accrues en excédent par la montée de la croissance mondiale, liée à l'émergence des NPI et au déclin des vieilles industries. Cela provoque un renouveau de protectionnisme essentiellement sous la forme de barrière non tarifaire (quota de voiture ou d'acier, mesures anti dumping). Ce phénomène a ralenti la reprise du commerce international dans les années 1980.

### 2-3 le commerce mondial depuis 1980 à 2000

Depuis 1980 l'économie mondiale connaît un bouleversement dans les flux internationaux de marchandises liés à l'apparition de nouvelles puissances qui modifient la hiérarchie intérieure, la production mondiale est à nouveau multipliée par 1,6, et en valeur est multipliée par 3,3 entre 1980 et 2001 (comme montre le tableau numéro 5), les économies mondiales sont donc plus en plus ouvertes aux flux commerciaux internationaux, et libéralisation de secteur agricole et des services, à l'occasion de cycle de négociation de GATT (Général Agreement on tariffs and Trade) : accord général sur les droits de douane, puis en scène de l'OMC (organisation mondiale de commerce) : il s'occupe des règles régissant le commerce international entre les pays, au cours de l'organisation se trouvent les accords de l'OMC, négocié est signé en avril 1994 à Marrakech par la majeure partie des puissances commerciales et ratifié par leur assemblée parlementaire. L'OMC a pour le but principal de favoriser l'ouverture commerciale. Donc jouer un rôle essentiel dans cette évolution.<sup>6</sup>

Une première période, de 1980 à 1983, est caractérisée par une baisse sensible des exportations 1984 marque une nette reprise, suivie d'une année de stagnation. Ce n'est qu'en

---

<sup>6</sup> Statistiques de commerce mondiale international, 2003

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

1986 que l'exportation dépassent le niveau de 1980 ; cette année marque le début d'une troisième phase, de forte croissance, jusqu'en 1992. L'année 1993 marque une légère dépression, suivie, jusqu'en 1997, d'une croissance significative. En 1998 est caractérisée par une légère diminution, alors qu'une forte croissance est enregistrée en 1999 et 2000.

**Tableau No 05 : L'exportation mondiale et la production mondiale de marchandises (1980 2000)**

| Année | Exportations     |               | Indice de la production mondiale |
|-------|------------------|---------------|----------------------------------|
|       | Indice de valeur | Indice volume |                                  |
| 1980  | 59               | 68            | 78                               |
| 1981  | 58               | 68            | 78                               |
| 1982  | 54               | 66            | 77                               |
| 1983  | 53               | 68            | 78                               |
| 1984  | 57               | 73            | 83                               |
| 1985  | 56               | 75            | 86                               |
| 1986  | 62               | 78            | 88                               |
| 1987  | 72               | 83            | 91                               |
| 1988  | 82               | 89            | 95                               |
| 1989  | 89               | 95            | 99                               |
| 1990  | 100              | 100           | 100                              |
| 1991  | 102              | 104           | 100                              |
| 1992  | 108              | 109           | 100                              |
| 1993  | 108              | 113           | 100                              |
| 1994  | 123              | 124           | 103                              |
| 1995  | 147              | 133           | 107                              |
| 1996  | 153              | 139           | 111                              |
| 1997  | 158              | 154           | 116                              |
| 1998  | 156              | 161           | 118                              |
| 1999  | 162              | 168           | 121                              |
| 2000  | 183              | 186           | 127                              |

**Source :** extrait de OMC, statistiques du commerce international, 2002

### 2-4 le commerce mondial depuis 2001 à nos jours :

Après avoir eu une récession économique en 2001 qui a provoqué une forte baisse de l'économie mondiale, en 2002 était la période charnière où le commerce mondial a fortement exposé ou la production économique a augmenté de 4.7%, cette période est caractérisée par le recul

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

---

des exportations couplé à l'augmentation des importations des États-Unis d'Amérique a engendré un déficit commercial et un déficit des opérations courantes, et aussi l'expansion de la Chine.

Par ailleurs, la crise économique et financière de 2008 a provoqué une récession mondiale, le volume des échanges a chuté de 12,2%, et reste encore diminuer en 2016 avec une part de 3 % en valeur, ce recul de ce dernier a été dû principalement à la diminution continue des exportations de combustible et de produits miniers.

Cependant, la baisse des prix des produits de base, particulièrement marqué en 2015, a pris fin en 2016 pour la plus part des produits, sauf l'énergie.<sup>7</sup>

À partir de 2017, les échanges mondiaux accélèrent, passé de 1.8% en 2016 à 4.7% en 2017, étaient très largement repartie, stimulés par le raffermissement de la demande de l'importation dans toutes les régions, reste forte en 2018 et 2019, cette expansion est tributaire d'une croissance économique mondiale forte et de la mise en œuvre par les gouvernements de politique monétaire, budgétaire et surtout commercial appropriée.<sup>8</sup>

### ➤ Les échanges de service<sup>9</sup>

La volonté d'inclure les services dans les accords du GATT a conduit depuis 1987 à développer les travaux de repérage et d'analyse de ces flux commerciaux. Cependant les données publiées par l'OMC sont loin d'être complètes, notamment en ce qui concerne les pays en développement. Le montant total des exportations se monte en 2001 à 1458 milliards de dollars, contre 5984 milliards de dollars pour les marchandises. Entre 1990 et 2000, la croissance moyenne est de 6% pour les exportations de service comme pour celles de marchandises, alors que les premières ont diminué de 4.5% et les secondes de seulement 0.5% en 2002. Le commerce international des services commerciaux présente des particularités par rapport au commerce de marchandises.

---

<sup>7</sup> Commerce des marchandises et commerce des services commerciaux ,2017, In WWW .Examen statistiques Du commerce mondiale 2017

<sup>8</sup> OMC, Communiqué de presse ,2018

<sup>9</sup> Commerce des marchandises et commerce des services commerciaux , 2017 , In www. Examen statistiques Du commerce mondial 2017

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

---

La hiérarchie des six premiers pays exportateurs de marchandises est la suivante en 2001 : États-Unis, Allemagne, Japon, France, Royaume-Uni, Chine, celle des exportateurs de service est : États-Unis, Royaume-Uni, France, Allemagne, Japon Espagne.

**Tableau No 06 : présente le commerce international des services commerciaux des six premier pays exportateur en 2001.**

|                     | États-Unis | Royaume-Uni | France | Allemagne | Espagne |
|---------------------|------------|-------------|--------|-----------|---------|
| <b>Exportations</b> | 263        | 108         | 80     | 64        | 57      |
| <b>Importations</b> | -188       | -92         | -133   | -107      | -33     |
| <b>Solde</b>        | 75         | 18          | -53    | - 43      | 24      |

**Source :** d'après OMC, statistiques du commerce international 2002, tab, 1,7

En effet, les exportations mondiales de transport ont continué à diminuer, les secteurs des transports maritimes et aériens souffrant du ralentissement du commerce dû à la stagnation économique et d'un excédent de capacité. Malgré les problèmes de sécurité et de problèmes sanitaire dans plusieurs endroits de la globale, les recettes mondiales au titre des voyages ont augmenté de 2 %, reflétant l'augmentation de 3.9% des arrivées de touristes internationaux dans le monde.

Le développement du tourisme intra régional a fait décoller les exportations de service lié aux voyages de l'Asie, ou les voyageurs chinois jouer un rôle clé. En ce qui concerne les autres services commerciaux, leurs exportations mondiales ont augmenté de 1%.

### 3. Les théories du commerce international :

La théorie de commerce international et la branche de la science économique qui s'intéresse à la modélisation des échanges des biens et services entre États.<sup>10</sup>

Deux théories s'opposent en matière de commerce international qui a contribué à l'évolution du commerce international : la théorie de libre-échange présenté par Adam Smith, David Ricardo, Eli Hechscher, Bertil Ohlin.. Et la théorie de protectionnisme qui plaide pour

---

<sup>10</sup> Ibic .p.121

## **Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition**

---

une intervention permanente de l'Etat, en imposant des barrières à fin d'assurer la protection des industries naissantes notamment dans les pays en développement.<sup>11</sup>

### **3-1 la théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith :**

En 1776, Adam Smith publié son célèbre ouvrage recherche sur (la nature et les causes de la richesse des nations), et pour la loi de l'avantage absolu, cherchant à défendre l'idée de libre-échange, pour échanger, chaque économie à l'intérêt à se spécialiser dans les activités pour lesquelles elle possède plus d'avantage par rapport à d'autres économies en terme de productivité et la possibilité d'acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangères peuvent fabriquer à un moindre coût. Le pilier parvient à produire un bien avec moins de facteurs de production possèdent un avantage absolu.

C'est le principe des divisions internationales du travail dont doit résulter un gain mondial. Cette théorie présente cependant, l'inconvénient d'exclure les pays qui ne possèdent par un avantage absolu en termes de productivité. Selon Adam Smith « si un pays étrangère peut ne fournir une marchandise à meilleur marché que ne nous sommes en état de l'établir nous-même, il vaut bien que nous la lui achetons avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelque avantage.

### **3-2 la théorie de l'avantage comparatif par David Ricardo**

A été développé au XIX<sup>e</sup> siècle par l'économiste britannique David Ricardo en 1817 il expliqué que le principe d'avantage comparatif vise à démontrer la supériorité de libre-échange sur l'autarcie.<sup>14</sup>

On peut la résumé de la manière suivante : chaque pays à l'intérêt de se spécialiser dans la protection du ou des biens pour lesquels ils disposent d'un avantage comparatif par rapport aux autres pays et à acheter les biens qu'il n'a pas produits. L'avantage est dit « comparatifs » parce qu'il est envisagé par rapport aux autres pays et surtout par pour aux autres biens que le pays est susceptible de produire. Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même si ils ne disposent chacun avantage absolu.

---

<sup>11</sup> Bernard , KAWELCHI et baptiste , vanet , Economic international , 7eme édition, Ed .durad , paris ,2012 p.5.

<sup>14</sup> Bernard GUILLONCHO, Annie. KAWECKI. VENET, Economic international, 7eme édition ,

## **Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition**

---

En conclusion, Ricardo affirme que les pays sont gagnants s'ils spécialisent dans les productions des biens qui supportent les coûts de production relatifs les plus faibles et s'ils importent le bien qui supportent les coûts de production relatifs les plus élevés. Les biens ainsi privilégiés et exportés seront ceux pour lesquels on parlera d'avantages comparatifs.

### **3-3 théorie des coûts relatifs d'Hos (HECKSHER, OHLIN, Samuelson)**

Cette théorie a été approfondie au XX<sup>e</sup> siècle par les économistes Heckscher, Ohlin et Samuelson qui ont cherchés à comprendre les différences de coûts comparatifs entre les pays et à appliquer, dans leur théorie du commerce international, les principes de l'analyse marginaliste. Ils ne raisonnent plus dans le seul cadre de coûts mesurés comme précédemment par des écarts de productivités de l'unique facteur de travail. Ils expliquent l'échange international par l'abondance ou la rareté relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays. En fonction de la loi économique simple qui consiste à dire que tout ce qui est rare est cher, une économie doit se spécialiser dans les activités qui réalisent le plus intensément le facteur de production dont elle dispose en abondance. Elle a intérêt à exporter ces biens et à importer ceux qui utilisent le facteur de production pour lequel elle est le moins bien dotée.<sup>12</sup>

### **3-4 Le cycle de vie du produit de Vernon (1966)**

La théorie du cycle de vie, Vernon montre que le commerce international s'explique par la dynamique du monopôle d'innovation.

Vernon propose alors l'analyse suivante : le produit est lancé dans le pays qui le crée, il est ensuite exporté dans un pays de même niveau de développement. Dès lors pour bénéficier d'une diminution des coûts de production, la fabrication du produit est délocalisée. Le pays développé va alors importer un produit qu'il produisait auparavant. Par extension, Vernon fait la proposition suivante : le commerce international doit être plus intense dans les industries où la recherche-développement est relativement importante. La technologie est alors considérée comme un facteur de développement des échanges.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> IBELAI DENE (S) , IDJOU BAR (G) ,IRATEN (S) « le financement , risques et garanties du commerce international, crédit documentaire , université de Bejaïa ,2013.p24

<sup>13</sup> RAINELLI(Michel ) : le commerce international , éditions LA DECOUVERTE , Paris ,2003, p.25

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

---

D'après cette théorie on peut décomposer « La vie » d'un produit en quatre phases :

- **Premier phase**, lancement : le produit est intensif en recherche développement et la firme innovatrice, qui est la seule à le produire (monopole), l'introduire sur le marché, Les séries de fabrications sont limitées. Le prix est élevé. Le bien est essentiellement consommé par de riches consommateurs du pays innovateur.
- **Deuxième phase**, le décollage : la production intensive en capital se fait en grande série, le prix de vente diminue. De nouveaux consommateurs achètent le produit, notamment dans les pays suiveurs (l'Europe et le Japon) et les ventes progressent. Des firmes imitatrices apparaissent dans le pays d'origine du monde.
- **Troisième phase**, maturité : le produit se banalise, la production devient intensive en travail non qualifié. La consommation du bien devient courante. Les firmes se livrent à une concurrence par les prix. Le pays innovateur importe le produit en provenance des pays industrialisés suiveurs.
- **Quatrième phase**, déclin : de nouveaux produits substitués apparaissent sur le marché. L'intensité en travail non qualifié s'accroît. Le marché se trouve en surcapacité. La production se déroule maintenant dans les pays en développement qui exportent ces produits vers les pays industrialisés.

### 3-5 La théorie de Paul Krugman :

Depuis la fin de l'année soixante-dix la nouvelle théorie du commerce international se développe. Elle prend appui sur la critique de l'analyse traditionnelle du commerce international. La nouvelle théorie tente de résoudre la faiblesse de la théorie précédente. La nouvelle théorie prend en compte les caractéristiques de la concurrence imparfaite alors que l'analyse traditionnelle s'applique uniquement dans un cadre de concurrence pure et parfaite. Paul Krugman est un des fondateurs des nouvelles théories, Deux explications vont être retenues par les nouvelles théories du commerce international pour justifier le développement des échanges : le rendement d'échelle croissants et les différenciations.

En effet, l'existence d'économies d'échelles pour favoriser l'extension d'un marché pour diminuer les coûts et les produits sont différenciés ce qui constitue une part importante du commerce international, la nouvelle économie va aussi considérer la formation des avantages

## **Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition**

---

relatifs comme par exemple l'accumulation de capital humain ou la diffusion du progrès technique.

### **Section 02 : les incoterms et les documents usuels du commerce international**

Les incoterms jouent un rôle important dans le contrat commercial International, car ils fournissent au vendeur et à l'acheteur un ensemble de règles et de conditions émis par la chambre de commerce international qui expliquent et définissent à travers chacun de ces règles certains obligations et responsabilités, afin d'harmoniser le vocabulaire dans les transactions commerciales internationales et ainsi faire éviter les différents conflits entre l'importateur et l'exportateur.<sup>14</sup>

#### **1. Les incoterms**

##### **1-1 Présentation des incoterms**

Les incoterms (international commercial terms) sont des termes commerciaux, publiés par la chambre de commerce international à Paris depuis 1936 pour rédiger le partage des frais et des risques entre un vendeur et un acheteur. Il y a 11 incoterms, la dernière version c'est elle de 2010 publié le 1<sup>er</sup> janvier 2011.<sup>15</sup>

Les incoterms 2010 sont impliqués ensuite de façon mondiale comme une loi dans les mesures ou ils sont intégrés dans le contrat de vente international et nationale, ils sont interprétés comme une clause contractuelle transportable dans le droit de chaque pays. C'est donc pour cette raison qu'aujourd'hui tout exportateur ou importateur doit bien comprendre les incoterms, car ceux-ci restent encore un grand flou.

##### **1-2 Classification des incoterms**

Les incoterms sont divisés en quatre groupe dans chacun, la première lettre porte un sens qui annonce une fonction spécifique, les deux autres lettres viennent finaliser la portée finale du terme.

---

<sup>14</sup> Cours master 2, logistique et transport international, spécialisé finance et commerce international.

<sup>15</sup> Documents réaliser par Taoubi Abdelilah, 11 novembre 2019

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

### a. Classement des incoterms par groupe

**Tableau No 07 : Classement des incoterms par groupe**

| Groupe | Incoterms                 | L'obligation de vendeur                                                                                         |
|--------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| E      | EXW                       | Incoterm obligation minimum pour le vendeur                                                                     |
| F      | FCA, FAS, FOB             | Le vendeur n'assume ni les risques ni les coûts de transport principal                                          |
| C      | CFR, CIF, CPT, CIP        | Le vendeur assume les coûts de transport principal, mais il ne supporte aucun des risques liée a l'acheminement |
| D      | DAF, DES, DEQ<br>DDU, DDP | Le vendeur assume les coûts et les risques de transport principal                                               |

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H « commerce international » 3eme Ed. Édition dunod, Paris 2010 p 105

### b. Selon le type de la vente

Lors d'une vente au départ, la marchandise voyage sur le transport international aux risques et périls de l'acheteur (c'est l'acheteur suber les conséquences de marchandises).

Lors d'une vente a l'arrivée, la marchandise voyage sur le transport international aux risques et périls de Vendeur (le vendeur accepte le risque).<sup>16</sup>

#### ➤ Les incoterms de vente au départ

##### **EXW: Ex-Works (A l'usine)**

Représente l'obligation minimale pour le vendeur. Sa seule obligation est de mettre à la disposition de l'acheteur les marchandises emballées pour l'export (généralement dans les locaux du vendeur) et de fournir une facture commerciale. C'est donc l'acheteur qui va supporter tous les frais et risques liés à l'acheminement de la marchandise entre vendeur et acheteur (transport, douane et assurance). C'est un incoterm valable quelque soit le moyen de transport.<sup>17</sup>

Pourtant cet incoterm doit être évité pour un certain nombre de raisons :

<sup>16</sup> Cours master 2, logistique et transport international, spécialité finance et commerce international, université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou

<sup>17</sup> [www.glossaire.international.com](http://www.glossaire.international.com)

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

---

- L'emballage de la marchandise, qui reste sous la responsabilité du vendeur, doit être diligenté en fonction des conditions du transport futur. De nombreux rapports D'expertise (après un dommage) concluent « faible d'emballage » ce qui entraîne automatiquement la responsabilité du vendeur. Il est donc primordial de bien évaluer les risques du transport futur et emballer en conséquence.
- Le chargement sur moyens d'évacuation (le plus souvent camion) doit normalement être effectué par l'acheteur. Cela pose de nombreux problèmes concrets. On voit mal, au sein d'une usine, une entreprise extérieure venir effectuer des opérations de manutention sur des produits fabriqués par l'entreprise exportatrice.
- Enfin, dans le « ex Works », les opérations de dédouanement export doivent être diligentées par l'acheteur. Juridiquement c'est donc l'acheteur qui est exportateur, le chargeur n'étant qu'un simple livreur, n'ayant aucune responsabilité dans l'opération d'exportation. Il n'aura donc pas en main, la souche du permis export EX1, qui permet de prouver une opération export auprès du fisc, et de justifier ainsi une facturation hors TVA.<sup>18</sup>

### **FCA : (free carrier ou franco transporteur)**

Le vendeur remplit ces obligations lorsque il remet la marchandise au transporteur désigné par l'acheteur. Donc le transfert de frais et de risque intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise, ce qui fait le préacheminement c'est-à-dire prix transport par route ainsi les formalités douanières à l'export sont à la charge de vendeur.

### **FOB: Free on Board (Franco à bord)**

Dès la mise à bord de la marchandise dans le port et à bord du navire désigné et dans le délai éventuellement convenu. Si aucune précision n'est donnée sur ce lieu et/ou ce navire, le vendeur choisit le lieu qui lui convient le mieux dans le port concerné. Le cas échéant, le défaut pour l'acheteur de notifier le vendeur des lieux, navires et/ou dates de livraison dans un délai suffisant, le non respect par le navire désigné du programme annoncé transfère le risque et les frais sur l'acheteur à compter de la date éventuellement convenue. En terme de notification,

---

<sup>18</sup> Par Didier Coccolo, professeur d'économie et gestion au lycée la Pérouse à Nouméa (nouvelle Calédonie)

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

---

l'acheteur doit informer le vendeur des lieux, navire et délai choisis et le vendeur doit lui fournir toute information utile à assurer la prise en charge des marchandises.<sup>19</sup>

### FAS : Free Along Side Ship (Franco le long du navire...lieu de livraison convenu)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire sur le quai. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise. Il dédouane la marchandise à l'exportation.<sup>20</sup>

**Tableau N°08 : présentation de l'incoterm FAS selon la répartition des frais et des risques entre l'acheteur et le vendeur.**

| Formalités                        | Frais | Risques |
|-----------------------------------|-------|---------|
| Emballages                        | V     | V       |
| Pré acheminement                  | V     | V       |
| Formalités douanières exports     | V     | V       |
| Chargement/transport principal    | A     | A       |
| Transport principal               | A     | A       |
| Assurance transport               | A     | A       |
| Déchargement/ transport principal | A     | A       |
| Formalités douanières imports     | A     | A       |
| Post acheminement                 | A     | A       |

A : les frais et les risques à la charge de l'acheteur V : les frais et les risques à la charge de vendeur

Source : <http://www.logistiqueconseil.org> consulté 23/05/2022 à 10h20

### CFR : Cost and Freight

Le vendeur a une plus grande responsabilité, car il est responsable de l'organisation du processus d'expédition ainsi que du paiement des frais de transport. Le vendeur doit fournir à

---

<sup>19</sup> Travaux de recherche de M. Jacques Olivier, MBOM.

<sup>20</sup> Les termes de vente à l'international (incoterm) document archive- tous droits réservés, page 4 sur 10

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

---

l'acheteur les documents nécessaires pour obtenir la marchandise auprès du transporteur. La responsabilité ne passe à l'acheteur que lorsque le navire atteint le port spécifié. L'acheteur est responsable de tous les frais de transport supplémentaire jusqu'à la destination finale.

### **CIF : Cost, Insurance, Freight (Cout, assurance, fret)**

Ce sont des dépenses payées par le vendeur pour couvrir les frais, assurance et le fret de la commande de l'acheteur en transit, et jusqu'à ce que les marchandises soient entièrement chargées sur le navire de transport, les coûts de toute perte ou dommage au produit seront à la charge du vendeur.

Depuis, si le produit nécessite des droits de douane supplémentaires, des documents d'exportation, des inspections ou un réacheminement, le vendeur doit couvrir tous ces frais, et une fois le fret facturé, l'acheteur est responsable de tous les autres frais.

### **CPT : Carriage Paid To (port payé jusqu'à)**

Le vendeur choisit le mode de transport et paye le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à la destination. Il dédouane la marchandise à l'exportation.

Quand la marchandise est remise au transporteur principal, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.<sup>21</sup>

### **CIP : carriage and insurance paid to (port payé, assurance comprise, jusqu'à)**

Le vendeur supporte les mêmes obligations que CPT, sauf qu'à cette condition il ajoute le paiement des frais d'assurance contre les risques.

## ➤ Les incoterms de vente à l'arrivée

### **DAP ( Delivered at Place)**

Cela signifie que la cargaison a été livrée à l'emplacement spécifié. Aux termes du DAP, l'exportateur assume tous les frais et risques jusqu'à ce que les marchandises aient été livrées au lieu convenu pour le déchargement. Ainsi l'exportateur n'est pas responsable du déchargement de la marchandise au lieu de livraison par contre l'acheteur assume tous les

---

<sup>21</sup> <http://www.SNcleroux.com> consulté le 12/05/2022

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

risques du déchargement et supporte les frais de dédouanement, les droits de douane et les redevances et taxes.

### **DPU : ( Delivered at place unloaded )**

Cela signifie que la cargaison doit être livrée et déchargée à l'endroit convenu. Au terme de DPU l'exportateur assume les frais et les risques car la cargaison ne sera pas livrée et déchargée à l'endroit spécifié.

L'acheteur se charge du dédouanement à l'importation, l'exportateur n'assume pas cette responsabilité.

La différence entre les conditions DAP et DPE réside dans la prise en charge des coûts et risques de déchargement.

### **DDP : Delivered duty paid ( named place of destination)**

C'est l'inverse du terme EXW. Le vendeur prend en charge la totalité des opérations nécessaires à l'acheminement des Marchandises, dédouanement import compris (sauf déchargement à l'arrivée). Cet incoterm présente l'obligation maximale pour le vendeur. Il est réservé à des opérateurs chevronnés, disposant d'une bonne connaissance des techniques.<sup>22</sup>

**Tableau N°09 : les frais et les risques selon l'incoterm DDP**

| <b>Formalités</b>                | <b>Frais</b>    | <b>Risques</b>  |
|----------------------------------|-----------------|-----------------|
| Emballage                        | V               | V               |
| Pré acheminement                 | V               | V               |
| Formalités douanières exports    | V               | V               |
| Chargement/transport principal   | V               | V               |
| Transport principal              | V               | V               |
| Assurance transport              | Pas obligatoire | Pas obligatoire |
| Déchargement/transport principal | V               | V               |
| Formalités douanières import     | V               | V               |
| Post acheminement                | V               | V               |
| Déchargement à l'arrivée         | A               | A               |

<sup>22</sup> <https://youtu.be/JRl5I-Solovw>

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

Source : élaboré par nos même

### c. Selon le mode de transport

Les incoterms peuvent être classées selon le type de transport dans le tableau suivant :

**Tableau N°10: les incoterms selon le type de transport**

| Types de transport   | Les incoterms                |
|----------------------|------------------------------|
| Transport maritime   | FAS, FOB, CFR,               |
| Transport aérien     | FCA                          |
| Transport terrestre  | DAP                          |
| Transport polyvalent | EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP |
| Transport rail       | FCA                          |

Source : élaboré par moi-même

## 2.les documents usuels de commerce international

Les documents utilisés dans le commerce international ont des objectifs différents, tels que le contrôle de la chaîne d'approvisionnement et les modalités de paiement. Ils sont également utilisés pour déterminer la responsabilité du processus exécuté, notamment pour identifier les parties impliquées et les marchandises transportées. Ces documents peuvent être divisés en quatre principales catégories :

- Les documents de prix
- Les documents de transport
- Les documents d'assurance
- Les documents annexes

### 2-1 les documents de prix

Ce type de document contient tout ce qui concerne le vendeur et l'acheteur, les informations relatives aux marchandises telles que la taille et le poids, ainsi que les prix et les conditions de vente convenus.

### A. La facture commerciale :

Une facture commerciale export est un document administratif utilisé par les entreprises exportatrices qui contient toutes les informations relatives à chaque vente effectuée à des clients internationaux. Une facture internationale indique le concept, la quantité et la quantité de produits/services vendus, les conditions de livraison (Incoterms) et de paiement, ainsi que les taxes et autres frais découlant de la vente.<sup>23</sup>

La facture commerciale doit présenter les informations suivantes :<sup>24</sup>

- Date
- Numéro de la facture
- Date de la vente
- Identité du vendeur
- Identité de l'acheteur
- Numéro du bon de commande
- Numéro d'identification à la TVA
- Désignation précise et décompte des produits
- Le prix catalogue
- Prix unitaire hors TVA des produits vendus
- Le taux de TVA légalement applicable
- Réduction de prix
- Somme totale à payer Hors Taxe (HT) et Toutes Taxes Comprises (TTC)

### B. La Facture pro forma

C'est ce qu'on appelle une facture provisoire, Où l'exportateur la présente au l'importateur dans un premier temps, qui indique le prix et le mode d'expédition en plus du mode de paiement.<sup>25</sup>

Cette facture est importante et nécessaire dans les procédures bancaires afin de transférer le prix ou le paiement convenu. La facture peut être établie n'importe où et de la même manière,

---

<sup>23</sup> Global négociation Blog contrats et documents international prêts à l'usage , publié par Oligario ( Lmazaes le 9 février 2018)

<sup>24</sup> Air Time CRITICAL, par Alizé Floch sur 20 septembre 2021

<sup>25</sup> Article en ligne, 5 février 2019, écrit par Mustapha Hussein.

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

---

car elle est simple et similaire à la facture commerciale et peut contenir presque les mêmes données comme suit :

- Le nom et l'adresse de la société d'exportation.
- Date et numéro de facture.
- Port d'exportation.
- Nom, adresse et téléphone de la société importatrice.
- Le type de contrat et ce qui est inclus dans le coût total des certificats ou autres.
- Une mention de l'emballage ou du mode d'emballage de la marchandise.
- Le délai d'expédition et l'arrivée des marchandises. Mode de paiement en détail.
- Détails du compte bancaire du commerçant (la source).
- Le pays d'origine de la marchandise.

### C. La facture consulaire

C'est le document que l'exportateur soumet à une ambassade particulière pour identifier les marchandises à exporter avant qu'elles ne soient envoyées dans le pays de l'ambassade mère, et ce document est obtenu par le représentant consulaire du pays vers lequel les marchandises sont Expédiées.

La facture consulaire est un document important et nécessaire pour faciliter les fins des douanes et la collecte des principales taxes, notamment en fournissant une description complète et détaillée des marchandises à l'autorité douanière du pays importateur afin de s'assurer que les droits corrects sont imposés sur les biens.<sup>26</sup>

### D. La note de frais

La note de frais donne le détail des frais engagés par le fournisseur et concernant la marchandise objet du contrat commercial.<sup>27</sup>

## 2-2 les documents de transport

Les documents liés au transport international sont établis par les prestataires extérieurs tels que commissionnaires ou transitaire ou les transporteurs eux même. Ces documents

---

<sup>26</sup> Article en ligne, Harvard business review consulté le 20/05/2022

<sup>27</sup> Les documents du commerce international, publié le 11/02/2012

## **Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition**

---

permettent d'assurer le suivi logistique de l'opération, dates, état de la marchandise au départ, A l'arrivée, prestataires, expéditeurs et destinataires. Ils sont importants pour prouver les Différentes responsabilités ainsi que les contrats de transport, et mettre en œuvre les assurances De transport.<sup>27</sup>

### **A. Le transport maritime**

Un document important caractérise ce mode de transport, il s'agit du connaissance maritime qui est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise. Le connaissance possède un triple aspect :

- C'est le reçu d'expédition qui prouve que la Marchandise a été expédiée d'un port à un autre ;
- C'est le titre de propriété des marchandises.
- C'est le contrat de transport dont les clauses sont Insérées dans le document lui-même.

### **Les différents types de connaissances**

Ils sont :<sup>28</sup>

- Le connaissance à ordre : l'échange se fait par donation (remise)
- Le connaissance nominatif : l'échange se fait par endossement (c'est le plus courant).
- Le connaissance « Reçu pour embarquement » (Received for shipment).
- Le connaissance dit « Embarqué » (Présence effective à bord du navire).

### **Les informations contenues dans le connaissance sont :**

- Le nom du SHIPPER
- Le nom du consignataire
- La NOTIFY PARTY
- Le nom du navire
- Le numéro du voyage
- Le port de chargement / déchargement / transbordement

---

<sup>27</sup> (BOUDINOT.A et FRABOT.J. c « technique et pratique bancaire » 4em édition, Ed Dunod 1985, p 45.

<sup>28</sup> [www.logistiqueconseil.org](http://www.logistiqueconseil.org) consulté le 27mai 2022 à 11h 45

### B. Transport aérien

Il contient ce document suivant :

#### **La Lettre de Transport Aérien (LTA) :**

Est un document nécessaire à la prise en charge de la marchandise et à son transport par voie aérienne. Il s'agit d'un contrat de transport entre le transporteur (la compagnie aérienne) et le chargeur à savoir l'entreprise qui confie le transport de ses produits. La LTA doit porter une date et un numéro de livraison uniques.

### C. Transport routier

Un document caractérise ce mode de transport, il s'agit du :

#### **La lettre de voiture CMR**

Le document écrit est une lettre de voiture CMR. Selon la convention, la lettre De voiture CMR est établie en trois exemplaires dont un est remis à L'expéditeur, le second accompagne la marchandise et le troisième est Conservé par le transporteur (en fait, les carnets préimprimés de lettres de Voiture comprennent cinq exemplaires : expéditeur, destinataire, marchandise, Transporteur et une souche restant dans le carnet). Si la marchandise doit être chargée à bord de plusieurs véhicules, l'expéditeur Mais également le transporteur peuvent demander l'établissement d'une lettre De voiture par véhicule. Il s'agit ici d'une option qui ne se retrouve pas en Ferroviaire où les RU-CIM prévoient qu'une même lettre de voiture ne peut Concerner que le chargement d'un seul wagon.<sup>29</sup>

### **2-3 les documents d'assurance**

L'assurance des marchandises fournit une protection contre tous les risques de perte physique ou de dommages aux marchandises résultant de toute cause externe pendant le transport terrestre maritime et aérienne.

Parmi les documents qui prouvent cette assurance, on trouve :

---

<sup>29</sup> Travail de recherche, par Louarradi Rajae, Tchich Med Oussama « Les document de transport » école nationale de commerce et de gestion, Oujda 2010-2011

### A. Police d'assurance :

C'est un contrat établi entre l'assureur et l'assuré qui énonce les conditions générales convenues entre les deux parties ainsi que les droits et devoirs de chacune d'elles, et il doit être daté de la même date que l'acte de transfert.

Ce document est d'une grande importance pour la banque car la marchandise est considérée comme une garantie au cas où l'importateur ne paierait pas sa valeur.

### B. L'avenant

Les deux parties peuvent modifier le document ou le compléter, car il s'agit d'un accord supplémentaire conclu entre les parties au contrat et comprend de nouvelles conditions nécessitant la modification du contenu du premier contrat, telles que la signature, l'ajout de nouveaux risques qui n'étaient pas prévu ou une modification des termes du contrat.<sup>30</sup>

### C. Certificat d'assurance

C'est un document établi par un organisme d'assurance, qui certifie l'existence d'une Police d'assurance couvrant les risques relatifs à la marchandise. Il ne reprend pas toutes les Clauses de la police.<sup>35</sup>

## 2-4 les documents annexes

Ce sont des documents qui revêtent une grande Importance pour l'importateur surtout. Ils lui Donnent un certain apaisement sur la qualité et Conformité ainsi que sur la quantité des Marchandises commandées.

Ils peuvent être schématisés dans le tableau ci-dessus :

---

<sup>30</sup> Mustafa Kamel Taha, Wael Anwar « assurance maritime » université dar Al-fikr, Alexandrie 2005, page 40

<sup>35</sup> ABiDI Mohamed, mémoire fin d'études « le commerce extérieur en Algérie dans la période 2010-2017 », spécialité, économie monétaire et bancaire.

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

**Tableau N°11 : les documents annexes de commerce international**

| Nature de marchandises                            | But et conditions d'établissement                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Certificat de poids                               | C'est un document qui atteste le poids exact des marchandises expédiées et les délivrée par un organisme officiel.                                                                                                                                            |
| Certificat d'origine                              | C'est un document émis et signé par la chambre de commerce, visé par la douane ou encore par un organisme officiel. Il atteste de l'origine de marchandise                                                                                                    |
| Note de points et liste de colisage               | Ces documents ont pour but de fournir les indications relatives au point au conditionnement au contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture                                                                                         |
| Certificat d'analyse                              | Elle est émis par un laboratoire agréé ou un expert. Il donne la composition des produits analysés (minerais, produits chimiques, pharmaceutique).                                                                                                            |
| Certificat sanitaire, vétérinaire, phytosanitaire | C'est un document établi par un organisme officiel certifiant la bonne qualité de certaines marchandises comestibles, des animaux et des plantes. Certificat vétérinaire pour les animaux vivants et phytosanitaires pour les plantes, semences, engrais etc. |
| Certificat d'agrément                             | Document établi sur ordre de l'acheteur attestant l'état qualitatif et quantitatif de la marchandise par un organisme officiel .                                                                                                                              |
| Certificat d'inspection                           | Document officiel établi par un organisme compétent pour la marchandise en cause et attestant l'état où les conditionnements de la marchandise.                                                                                                               |
| Certificat de circulation                         | Document établi par l'exportateur pour des produits qui relèvent du marché commun (C.E.E ). Il est utilisé pour le bénéfice des réductions des droits de douane                                                                                               |
| Certificat de qualité                             | Documents établi par un organisme officiel et assistant la bonne qualité des marchandises.                                                                                                                                                                    |

Source :par M.E.overblog.com publié le 11/02/2012.

### **Section 03 : la domiciliation bancaire**

Toutes les transactions avec l'étranger nécessitent une domiciliation bancaire préalable soumise à la condition d'immatriculation qui a pour but de choisir une banque avant l'achèvement des démarches.

#### **1.La définition de la domicilions bancaire :**

La domiciliation bancaire est un accord entre deux parties , la première partie est la banque et l'autre partie est le client , et la domiciliation bancaire permet aux factures du client d'être payées directement et automatiquement via le compte du client ,ce qui permet d'économiser du temps et efforts, et le processus de localisation est uniquement pour les clients qui ont un compte bancaire local , car il ne fait pas non plus en devises étrangers ou par l'intermédiaire de banques étrangers , et il est considéré comme très utile pour les entreprises qui ont un grand nombre d'abonnés et de client .

Conformément à l'article 30 du règlement paru au journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, « la domiciliation est l'acte par lequel un importateur décide de confie à l'une des banques une opération commerciale donnée, Pour ce faire, l'importateur doit fournir tous la justification à sa banque et lui confie également le traitement des opérations / vente de devises et de transfert / rapatriement. La banque, de son coté, doit s'assurer de la conformité de l'opération à toutes les réglementations en vigueur et doit rendre compte à la banque d'Algérie des conditions dans lesquelles l'opération se déroule ».

#### **2.les opérations dispensées de l'obligation de domiciliation bancaire**

Certaines opérations sont dispensées de l'obligation de domiciliation bancaire en vertu des articles 29 ,33 et 58 dudit règlement, Il s'agit :

- Des opérations en transit ;
- Des importations /exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions des lois de finances.
- Des importations dites sans paiements réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger, lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finance.

## **Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition**

---

- Des importations dites sans paiements réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger, lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finances.
- Des importations /exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100.000 DA en valeur FOB.
- Des exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à la contre-valeur de cent mille dinars (100 .000 DA) faite par l'entremise d'Algérie poste.
- Au plan douanier, les articles 33 et 58 du règlement 07-01 ont une incidence sur l'établissement de la déclaration en douane au motif que la rubrique réservée au numéro de domiciliation bancaire de la déclaration en douane devra dorénavant être servie de la mention « importation /exportation non domiciliée »

### **3. Documents d'ouverture du dossier domiciliation bancaire**

Au sens de l'article 32 du règlement, le document servant de base à la domiciliation bancaire peut revêtir différentes formes telles que contrat, facture pro-forma, bon de commande, confirmation définitive d'achat, échange de correspondances ou sont incluses toutes les indications nécessaires à l'identification des parties, ainsi que la nature de l'opération commerciale.

Le contrat commercial ou tout autre document tenant lieu de justification du Transfert de propriété ou de cession d'un bien ou de prestation de services entre un résident et une opération non-résident doit indiquer conformément à l'article 26 :

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

## **Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition**

---

▪ Les conditions de paiement : Quant aux conditions de paiement, l'article 27, prévoit que l'ensemble des termes commerciaux (INCOTERM) repris dans les règles et licences de la chambre de commerce international peut être inscrit dans les contrats commerciaux, sauf dispositions législatives ou réglementaires contraires.

### **4.La domiciliation des importations**

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens et services consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par les banques de domiciliataires.

Conformément à l'article 41 la banque domiciliataires doit ouvrir un dossier de domiciliation bancaires lui permettant d'assurer le suivi de l'opération d'importation, Elle remet à l'importateur un exemplaire du contrat revêtu du visa de domiciliation, Ce visa est apposé sur toutes les factures afférentes au contrat, permettant ainsi à l'importateur d'engager les procédures de dédouanement des marchandises.

#### **4-1 Conditions préalables à la domiciliation :**

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

- L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits.
- L'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur.
- L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur
- Les marchandises ne sont pas frappées d'une mesure d'interdiction.
- Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit.
- Le pays d'origine à des relations commerciales avec l'Algérie.
- La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente.
- La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales.
- La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

---

### 4-2 Procédure de domiciliation :

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

### 4-3 Ouverture du dossier :

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

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation.
- Une facture pro-Forma.
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour la marchandise Destinée à la production et les services).
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le Client est enregistré au registre de commerce.
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.

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

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

### 4-4 Attribution d'un numéro de domiciliation :

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit porter Sur les factures, les formules statistiques de règlement et sur tout autre Documents relatif à l'opération traitée.

Le numéro de domiciliation est réparti sur 8 cases :

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

## Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition

---

**Case A.** Wilaya : deux chiffres correspondant 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 chiffre correspondantes à l'année.

**Case E :** trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné.

**Case F :** nature : deux chiffres correspondants à la nature de contrat.

**Case G :** Numéro d'ordre : Cinq chiffre indiquant le numéro d'ordre Chronologiques des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse De cours terme ou long terme.

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

### Exemples de domiciliation de la banque extérieure d'Algérie

|    |    |    |      |   |    |       |     |
|----|----|----|------|---|----|-------|-----|
| 15 | 03 | 01 | 2021 | 2 | 10 | 00023 | USD |
|----|----|----|------|---|----|-------|-----|

Source : les documents interne de BEA Tizi Ouzou

### 5.la domiciliation d'exportation :

Conformément à l'article 56 du règlement 07 -01 l'exercice de l'activité d'exportation nécessite une domiciliation, l'exportation des biens en vente conclu ou en consignation dans le cas d'une vente conclue ; dans le cas de vente définitive à l'export, la formalité de domiciliation bancaire doit être accomplie préalablement à l'opération d'exportation.

Dans le cas d'une exportation dans le cadre d'une vente en consignation (qui est une opération d'exportation provisoire à confirmer par une vente ferme après un délai accordé), la Domiciliation bancaire n'est exigible au départ, Elle doit être opérée au moment de la réalisation de l'exportation définitive (vente ferme).

L'article 57 du même règlement stipule aussi que « les règles de domiciliation des contrats d'exportation de services, l'encaissement et le rapatriement de leur produit sont les mêmes que celles applicables à l'exportation de biens ».

## **Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition**

---

### **a) Traitement de l'opération :**

Comme pour les importation , la domiciliation des exportation est subordonnée à la Présentation par les client , d'une demande d'ouverture de dossier de domiciliation export ,d'une contrat commercial ou d'une facture commerciale , aussi un certificat expliquant L'originalité de la marchandise , après vérification matérielle de ces documents , le banquier appose le cachet de « domiciliation exportation » et procède ensuite à :

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

### **b) Gestion du dossier de domiciliation**

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son couverture et sa date d'apurement , Pendant cette période , l'agence domiciliaire doit suivre le dossier et intervenir autant que le besoin .Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéante et cela conformément à l'article 11 du règlement 91-13 de la banque d'Algérie .

### **c) Apurement du dossier de domiciliation :**

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N°31 Du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables à la transaction courante avec l'étranger et aux comptes devises.

L'apurement consiste à réuni, dans les délais fixes, les déferents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit ; la facture définitive domiciliée, le document douanier « D 3 » exemplaire banque, les exemplaires des formules 4 (cession devises).

Les banques et les établissements financiers, intérimaires agréés, sont tenus de Transmettre à la banque d'Algérie (Direction Générale des Changes) mensuellement et dans les (02) semaines qui suivent le mois de référence, la déclaration d'ouverture et d'apurement des dossiers de domiciliation à l'importation et à l'exportation des biens services établies selon le cas, conformément aux canevas élaborés pour la banque d'Algérie lors de vérification.

## **Chapitre 01 : le commerce extérieur : éléments de définition**

---

On distingue trois cas d'apurement possibles :

- Le dossier apuré (exportation réalisées physiquement et financièrement.
- Les dossiers non apurés.
- Les dossiers sans documents.

Durant cette phase , l'agence doit faire les déclaration des compte rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaire qui doivent être datés , cachetés et signés par les personnes Habilitées de l'agence.

### **d)Conservation des dossiers**

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

### **Conclusion de chapitre**

Dans ce chapitre, on a bien compris que, le commerce extérieur a connu un développement continu et étendu grâce au moyen de transport, ce qui a entraîné une augmentation des opérations de distribution.

Avec cette évolution, une importance particulière doit être accordée aux méthodes permettant d'éviter les litiges entre les deux parties lors du processus d'importation ou bien d'exportation, en particulier les termes commercial international (les incoterms) liée a la répartition des frais et des risques entre l'exportateur et l'importateur, et tous les documents requis est nécessaire à la réalisation de cette transaction.

---

# **Les méthodes et les techniques de règlement des opérations du commerce international**

---

### Introduction

Les banques sont les intervenants les plus importants dans le domaine du commerce extérieur en raison des services et des garanties qu'elles fournissent afin de faciliter et de stimuler le mouvement des changes internationaux.

Les banques s'attachent également à financer ces opérations selon des mécanismes suivis et encadrés afin d'assurer le bon déroulement de ces relations en garantissant les droits des différents acteurs commerciaux.

Par conséquent, dans ce chapitre, nous nous intéresserons aux aspects théoriques liés aux moyens de paiement et les techniques de financement du commerce extérieur afin de mieux comprendre leur fonctionnement.

Les différents financements internationaux constituent un vaste champ d'étude pour ce la, nous proposons une démarche en trois étapes :

- La première section traitera les méthodes de règlement des opérations du commerce international, qui contiennent les instruments et les techniques de paiement international.
- La deuxième section traitera les techniques de financement du commerce international (les techniques de financement à Court terme / moyen et long terme).
- la troisième et la dernière section est consacré à l'étude des risques bancaires liée au financement des opérations du commerce international.

## **Section 01 : les méthodes de règlement des opérations du commerce International**

Il existe plusieurs instruments et techniques de paiement et de règlement à l'international, mais dans le choix entre plusieurs instruments et techniques de paiement, il faut prendre en considération outre éléments comme la sécurité et la garantie de paiement qu'ils procurent, les usages et les réglementations dans le pays de l'autre partie.

Donc, le choix des instruments et des techniques de paiement doit se faire au cas par cas, En fonction des contraintes externes et internes et généralement le classement des instruments et techniques de paiement selon le degré de sécurité et de fiabilité afin d'éviter les risques qui peuvent découler.

### **1. Les modes de paiement à l'international.**

Les instruments de paiement désignent la forme matérielle servant de support au paiement.

#### **1-1 Le chèque :**

C'est un ordre écrit inconditionnel de payer une somme à son bénéficiaire<sup>31</sup>, il contient :

- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminé.
- Le nom de celui qui doit payer lire.
- L'indication du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- L'indication de la date et du lieu où le chèque est créé.
- La signature de celui qui émet le chèque (tireur).

Il faut distinguer deux types de chèques :

- **Le chèque d'entreprise :**

Émis par l'importateur, il peut être certifié par la banque Tirée ce qui entraîne un

---

<sup>31</sup> D.P Monod « moyens et techniques de paiement internationaux. Import export » collection commerce international 2 édition ESKA 1999

blocage de la provision jusqu'à expiration du délai légal de présentation, mais il n'offre aucune garantie de paiement puisque la provision peut être insuffisante sur le compte de l'acheteur.

- **Le chèque de la banque :**

Émis par la banque de l'acheteur pour le compte de son client protège de l'insolvabilité de l'acheteur sans pour autant annuler le risque sur la banque, et un engagement direct de paiement de la part de la banque.

On remarque que le chèque est un instrument peu utilisé dans la pratique du commerce international car malgré sa simplicité d'utilisation, il présente certains inconvénients peut attractifs. En effet, outre le fait que son statut juridique et la possibilité d'y faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre, le risque politique subsiste ainsi que les risques de perte, vol et falsification. De plus, les délais d'encaissement peuvent être (envoyé par la poste, intervention de plusieurs banques) et les frais importants<sup>32</sup>.

### 1-2 l'effet de commerce

Un effet de commerce est un titre négociable qui constate, au profit du porteur, une créance de somme d'argent, et sert à son paiement. Cet effet doit suivre un formalisme très rigoureux pour sa validité et son efficacité. Différents moyens permettant de faire circuler l'effet avec la créance incorporée<sup>3</sup>.

L'effet de commerce implique la présence de plusieurs intervenants :

- **Le tireur** (le créancier qui l'émet).
- **Le tiré** (le débiteur qui reçoit l'ordre de payer).
- **Le porteur** (celui qui en bénéficie du paiement de l'effet de commerce),
- **La banque** (qui joue le rôle de l'intermédiaire).

Tireur émet l'effet de commerce pour donner l'ordre au tiré (le débiteur), de payer le montant dû à l'échéance au porteur de l'effet de commerce.

---

<sup>32</sup> Olivier Nagel, la relation banque – entreprise : analyse du risque crédit -entreprise, mémoire de 3<sup>em</sup> cycle conservatoire national des arts et métiers, Paris, septembre 1996, 60page <sup>3</sup>[www.affacturage.fr](http://www.affacturage.fr)

Ces effets peuvent être échangés et être payés par l'intermédiaire d'une banque.  
Il existe plusieurs types d'effets de commerce :

### 1-2-1 La lettre de change (bill of exchange) (B/L)

#### A. Définition et bute de la lettre de change

La lettre de change est un écrit où le vendeur donnera l'ordre à l'acheteur de payer à vue à une date déterminée une somme à un tiers. C'est donc un moyen de paiement dans lequel se trouve un mandat inconditionnel.

Trois personnes sont donc concernées dans cette relation de commerce :

- Le créancier (tireur).
- Le débiteur (tiré)
- Le bénéficiaire (porteur).

En pratique cela signifie par exemple qu'un fournisseur peut donner l'ordre a son client de lui payer une somme d'argent correspondant au montant d'une facture a une date qu'ils conviennent ; tout ceci étant stipulé sur la lettre de change. Une fois la signature apposée, le débiteur accepte d'assumer le paiement de la somme exigée.

Le bénéficiaire de la lettre de change pourra à la date d'échéance la présenter à la banque pour que la somme lui soit versée comme cela est mentionné. Il est également possible de recevoir la somme convenue en amont sous d'éducation d'une commission.<sup>33</sup>

#### B. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation de lettre de change dans un tableau :

---

<sup>33</sup> [www.info.net.fr](http://www.info.net.fr)

| Avantages                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Inconvénients                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>▪ L'effet émis à l'initiative du vendeur.</li><li>▪ Matérilise une créance qui peut être escomptée auprès d'une Banque.</li><li>▪ Détermine la date de Paiement.</li><li>▪ La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler Une date.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Les risques d'impayé, de perte et de vole.</li><li>▪ Soumise à l'initiative de l'acheteur</li><li>▪ Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé.</li><li>▪ Ce mode de paiement pas très répandu.</li></ul> |

**Source** : schéma établie par nous-mêmes à partir de LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, 3éme édition, Edition Dunod, paris, 2010.

### 1-2-2 le billet a ordre

C'est un écrit émis par l'acheteur (souscripteur) au profit du vendeur (bénéficiaire), le billet à ordre présente les mêmes caractéristiques que la lettre de change.<sup>34</sup>

#### A. Avantages et inconvénients de billet à ordre

Le billet à ordre a pour avantage de permettre au tireur le paiement d'une quantité d'argent déterminée à une date convenue et peut-être au porteur ou endossable, c'est-à-dire transmissible à un tiers.

Il a pour principal inconvénient d'exposer le porteur à un risque d'impayé puisque la provision correspond au montant du billet n'est généralement pas constitué lors de l'émission. Le recours à un aval peut donc s'avérer utile, par exemple en cas de doute sur la solidité financière du fournisseur.

---

<sup>34</sup> ADJILAN -A « techniques et moyens de financement international » édition Dunod, paris 2002, p165

## **B. La différence entre la lettre de change et le billet à ordre<sup>35</sup>**

La lettre de change est l'inverse du billet à ordre, c'est le créancier qui effectue la demande. Autre différence, dans cet acte, il y a trois intervenants (le tireur, le tiré et le bénéficiaire) tandis qu'avec le billet, il n'y a que deux intervenants (le souscripteur et le bénéficiaire).

**Remarque :** le paiement par chèque ou effet de commerce restent très Marginaux.

### **1-3 le virement international**

Le virement bancaire international est défini comme : « une opération par laquelle un client de la banque ordonne (demande à sa banque) de débiter son compte d'un certain montant au profit d'un autre client (transfert des fonds d'un compte à l'autre). Il est constaté sur un document appelé bon de virement»<sup>36</sup>

Il existe plusieurs types de virement, dont le virement SWIFT (society for worldwide interbank financial telecommunication). Ce réseau de télécommunication privée géré par ordinateur permet des échanges privés de messages télématiques entre banques adhérentes. Le virement SWIFT est privilégié par rapport au courrier ou au télex. Il présente l'avantage d'être plus rapide, plus souple, plus sûr et plus économique. Plus de 200 pays et 8800 utilisateurs sont connectés à ce réseau privé.<sup>37</sup>

Pour simplifier et accélérer les transferts internationaux. Les opérateurs bancaires ont élaboré une normalisation internationale afin d'identifier très précisément le titulaire du compte, par la banque et pays d'origine, appelé IBAN (international Bank account number).

Les avantages et inconvénients de ce mode de paiement sont présentés dans le tableau ci-dessous :

---

<sup>35</sup> <https://www.affecturage.fr> consulté le 19/06/2022

<sup>36</sup> CHAPDELIÈRE TEAMO.M « traitement des chèques à l'encaissement », Institut Privé de gestion de Dakar Sénégal » BTS en gestion des entreprises. Promotion 2007

<sup>37</sup> Les nouveaux défis de l'internationalisation de JEAN LOUIS Amelon. JEAN MARIE Cardebat

**Source :** réalisé par Jean Louis Amelon. Jean-marie cardebat.

## 2. Les techniques de paiement international

| Avantages                                                                                                                                                                                                                   | Inconvénients                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Sécurité des transferts assurée au moyen de procédures de contrôle sophistiquées.</li><li>• Rapide</li><li>• Coût Faible</li><li>• Fonctionne 24h/24 et 365 jours par an.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement</li><li>• Initiative de l'ordre De virement laissée à l'exportateur.</li><li>• Ne protège pas des risques de change en cas de virement en devise.</li></ul> |

La manière à travers laquelle on peut l'utiliser pour payer.

### 2-1 le contre remboursement

#### a. Définition

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement. Le transporteur ne chargera donc l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant rémunération.

Cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque, ou par acceptation de lettre de change.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> Mémoire Enligne « crédit documentaire » réalisé par Massimo Khalid, licence 2009, UMMTO

### **Remarque :**

Les transporteurs maritimes et aériens ne veulent pas offrir ce type de service. Seule l'administration postale dans des conditions limitées et quelques transporteurs routiers et transitaires acceptent de pratiquer le contre remboursement.

### **b. Les responsabilités de transporteur <sup>39</sup>**

- Le transporteur effectuant la livraison des marchandises est garant vis-à-vis du donneur d'ordre. Si la marchandise a été livrée sans réclamation du Montant convenu ; le transporteur devient personnellement responsable de paiement de la transaction.
- Le transporteur est engagé uniquement si la mention « contre remboursement » figure expressément sur le contrat de transport.
- Le paiement d'une marchandise contre remboursement est indivisible. Le Transporteur n'a pas le droit d'effectuer des livraisons partielles en encaissant au Prorata la marchandise livrée.

### **c Les risques de contre remboursement**

Le paiement contre remboursement ne garantit pas :

- Le refus de réception des marchandises.
- Le risque commercial du chèque sans provision.
- Les risques politiques de non transfert des fonds encaissés.

### **d. Les avantages et les inconvénients de contre remboursement ➤ Avantages**

- Possibilité de payer en espèces pour ceux qui ne peuvent / veulent pas payer par carte bancaire.
- Plus de discrétion pour l'acheteur. L'achat ne sera pas indiqué sur le relevé de compte bancaire. Cette option peut donc être choisie pour les achats que considérés privés. <sup>40</sup>

### **➤ Inconvénients**

- C'est un risque pour l'expéditeur car il est responsable du non-paiement de la commande.

---

<sup>39</sup> Les techniques de paiement international, préparer par AKHDIM WIAM. El MANSOURI RAHILA, année 2008/2009. Université ABELMALEK ESSAADI-Tanger.

<sup>40</sup> Article en ligne « le contre remboursement » par Roman Bilozor, 18 décembre 2019

- Le coût des frais de transport doit être payé par l'expéditeur.<sup>41</sup>

### 2-2 l'encaissement simple

L'encaissement simple est une procédure par laquelle l'exportateur demande à l'importateur le règlement de la somme due sans aucune autre formalité. Selon le moment où intervient le paiement, il offre plus ou moins de sécurité à l'exportateur.<sup>13</sup>

Cette technique utilisée :<sup>42</sup>

- si l'exportateur et l'importateur se connaît bien de long date.
- Si l'exportateur et l'importateur choisir même contrainte commerciale et même degré de confiance.
- Utiliser entre la société mère et ces filiales.

L'inconvénient de cette technique est qu'elle n'offre aucune garantie.

### 2-3 la remise documentaire

#### 2-3-1 Définition

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.<sup>43</sup>

---

<sup>41</sup> <http://www.boktal.com> <sup>13</sup> Cours- BTS -ci Fr.

<sup>42</sup> Cours 3em année commerce international, Université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou

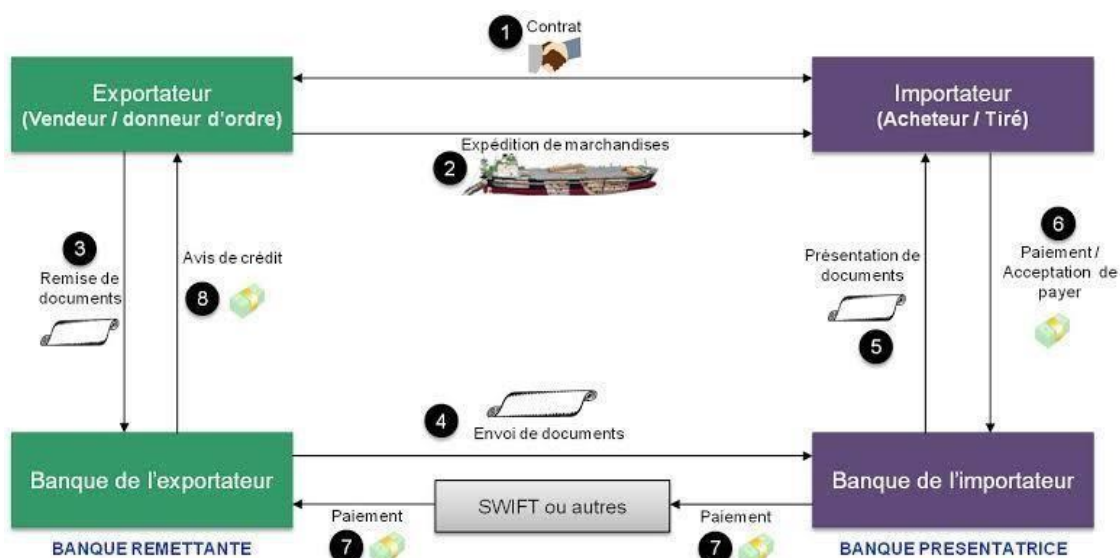
<sup>43</sup> La chambre de commerce internationale a édité les brochures relatives aux règles et usances uniforme

### 2-3-2 les intervenants

Dans le cadre de remise documentaire, l'acheteur est tenu d'accepter cette technique de paiement pour se voir remettre les documents de transport convenus pour dédouaner et prendre possession de la marchandise.<sup>44</sup>

- **Le donneur d'ordre (l'exportateur)** : C'est en effet le vendeur qui confie l'opération à une banque (dans la plupart des cas, il s'agit de sa banque).
- **La banque remettante** : Il s'agit de la banque à laquelle l'exportateur a confié l'opération (généralement, il s'agit de sa propre banque). Il peut toutefois s'agir d'une banque située dans le pays de l'acheteur ou même de la banque de l'acheteur.
- **Le tiré** : c'est l'acheteur (l'importateur)
- **La banque présentatrice** : c'est la banque correspondante de la banque remettante dans le pays de l'acheteur.

### 2-3-3 fonctionnement Schéma No 01 : mécanisme de remise documentaire



<sup>44</sup> GREX international, CCI, GRENOBLE mai 2021

### 1) La signature du contrat entre l'exportateur et l'importateur

Cette étape est très importante pour la réussite de toute l'opération. C'est dans le contrat que les deux parties vont convenir des modalités de la transaction : la marchandise, le transport et l'expédition, les délais de livraison, les documents à fournir par l'acheteur, la technique de paiement (en l'occurrence la remise documentaire), l'instrument de paiement, ce qu'il faut faire en cas de litige (Non paiement, problèmes sur la marchandise, etc.).

### 2) Expédition de la Marchandises

L'exportateur expédie les marchandises selon les modalités convenues dans le contrat. Il reçoit du transporteur des documents attestant la prise en charge et d'expédition.

Les marchandises sont de plusieurs types. On peut avoir

- Les marchandises de consommation courante qui peuvent être périssables ou non
- Les marchandises incorporables dans une autre qui seront utilisées pour la fabrication d'un autre produit.
- Les machines industrielles.

### 3) Remise les documents<sup>45</sup>

Une fois l'expédition des marchandises effectuée, l'exportateur remet à sa banque les documents représentatifs de l'exportation c'est-à-dire au minimum une facture et un document de transport. Il va mandater sa banque pour qu'elle présente les « documents contre » les termes de paiement qu'il lui fixe selon ses instructions indiquant impérativement :

- Le nom et l'adresse complète du tiré (l'importateur)
- Les instructions complètes et précises quant au règlement
- L'adresse postale complète de la banque de l'importateur
- Le numéro de compte à créditer.

---

<sup>45</sup> [www.lecomptoirfinancier.com](http://www.lecomptoirfinancier.com) consulté le 21/06/2022

### **4) Envoi des documents**

Après la réception 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 vice ou problème détecté. En cas de document manquant, elle doit aviser son client, l'exportateur.<sup>46</sup>

### **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 les récupérer : paiement immédiat ou acceptation d'une lettre de change.<sup>47</sup>

### **6) Paiement ou acceptation**

L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Il peut ainsi prendre Possession des marchandises.<sup>48</sup>

### **7) Paiement**

C'est le règlement de la remise documentaire. Ce règlement doit se faire avec un instrument de paiement.

### **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

---

<sup>46</sup> [www.etrepaye.fr](http://www.etrepaye.fr) consulté le 21/06/2022

<sup>47</sup> [Www. Comprends les paiements.com](http://Www.Comprends.les.paiements.com)

<sup>48</sup> GREX international, CCI GRENOBLE mai 2021

Compte.

### **2-3-4 les différents Formes d'encaissement documentaire**

A la réception des documents, la banque remettante doit vérifier la forme de la remise documentaire, devant être précisée sur l'ordre d'encaissement, et qui peut revêtir l'une des formes suivantes :<sup>49</sup>

- documents contre paiement (D/P)
- documents contre acceptation (D/A)
- document contre lettre d'engagement
  
- Documents sont remis contre paiement (D/P)

Également appelé Cash Against Documents (CAD).

La banque présentatrice ne pourra délivrer les documents au tiré que contre paiement immédiat.<sup>50</sup>

#### ➤ Documents contre acceptation (D/A)

La banque présentatrice remet les documents contre acceptation d'un effet de change qui échoit par exemple dans 180 jours après présentation (traite à tant de jour de vus) ou a une date déterminée (traite à terme). Dans ce cas ; le tiré entre en possession de la marchandise avant la date effective de paiement, il peut aussi la revendre immédiat et se procurer et les fonds nécessaires au paiement de l'effet de change. Le vendeur accorde donc à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit en contrepartie a titre de garantie, que l'acceptation de tiré qu'il fera valoir à l'échéance.<sup>51</sup>

#### ➤ Documents contre lettre d'engagement

Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

---

<sup>49</sup> ChRISTIAN DESCAMPS. JACQUES SOICHOT. Économie et gestion de la banque, édition EMS, Paris 2002

<sup>50</sup> Banque entreprise.bnpparibas consulté le 22/06/2022

<sup>51</sup> TAPE Ange de lu Vincent « gestion des crédits et encaissement documentaire a l'importation, techniques, analyses et perspective a amen Bank » université international de Tunis 2006, P115

### **2-3-5 avantages et inconvénients de la remise documentaire**

#### **➤ Les avantages pour l'importateur**

- S'assurer de l'expédition des marchandises avant règlement ou acceptation de traite(s) par Banque Populaire
- Gérer vos transactions simplement et pour un coût moins onéreux que le crédit documentaire
- Obtenir des délais de paiement auprès de votre fournisseur étranger, en faisant avaliser, le cas échéant la traite par Banque Populaire.

#### **➤ Les avantages pour l'exportateur**

- Bénéficier d'un premier niveau de sécurité pour le règlement de vos exportations.
- Optimiser l'encaissement à moindre coût et avec des formalités allégées par rapport au crédit documentaire.
- Accorder des délais de paiement à l'importateur.

#### **➤ Inconvénients de la remise documentaire**

- Les inconvénients sont liés au fait que les banques ne sont pas engagées comme pour un crédit documentaire. Il n'y a donc aucune garantie bancaire de paiement ni d'assurance sur la bonne gestion du procédé par la banque présentatrice.
- Refus de l'acheteur de prendre possession des documents et des marchandises. Dans ce cas le vendeur n'est pas payé et se retrouve avec du matériel lui appartenant dans le pays de l'acheteur.
- Non transfert du paiement vers le vendeur.

### **2-4 le crédit documentaire**

#### **2-4-1 Définition**

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents énumérés dans le contrat de base et qui prouvent que les marchandises ont été expédiés ou que les prestations ou service ont été effectué. L'objet de ces documents et de rendre

vraisemblable d'exécution correcte des obligations de l'exportateur. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise.

Ainsi, l'acheteur ne transmet aucune somme au vendeur tant qu'il n'a pas reçu les documents pour prendre possession de la marchandise, et le vendeur reçoit le paiement dès qu'il la expédie pour peu que les obligations documentaires aient été respectées.<sup>52</sup>

### 2-4-2 les intervenants

En règle générale, quatre acteurs principaux interviennent dans une opération de crédit documentaire : l'importateur (le client acheteur), sa banque (la banque émettrice), l'exportateur (le vendeur) et sa banque (la banque notificatrice). Un cinquième intervenant peut parfois être sollicité : une banque de confirmation.<sup>54</sup>

- **Le Donneur d'ordre**

Personne ou entité qui demande l'ouverture du crédit à sa Banque en s'engageant d'effectuer le paiement. C'est l'importateur.<sup>53</sup>

- **La banque émettrice**

Est celle du donneur d'ordre. Elle émet le crédit documentaire.<sup>54</sup>

- **Le bénéficiaire**

C'est l'exportateur (Vendeur).

- **La banque notificatrice (du vendeur)**

Elle communique avec la banque émettrice (de l'acheteur) et avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire. Elle est en principe située dans le pays du vendeur sans

---

<sup>52</sup> L'essentiel des techniques du commerce international, désiré Loth, édition publibook, 2009, P167

<sup>54</sup> Article en ligne « crédit documentaire », rédigé par Magali Mezerette, 04 août 2021 consulté le 22/06/2022

<sup>53</sup> Export.rengex.com

<sup>54</sup> Par Massimo Khaldi.opcit, P318

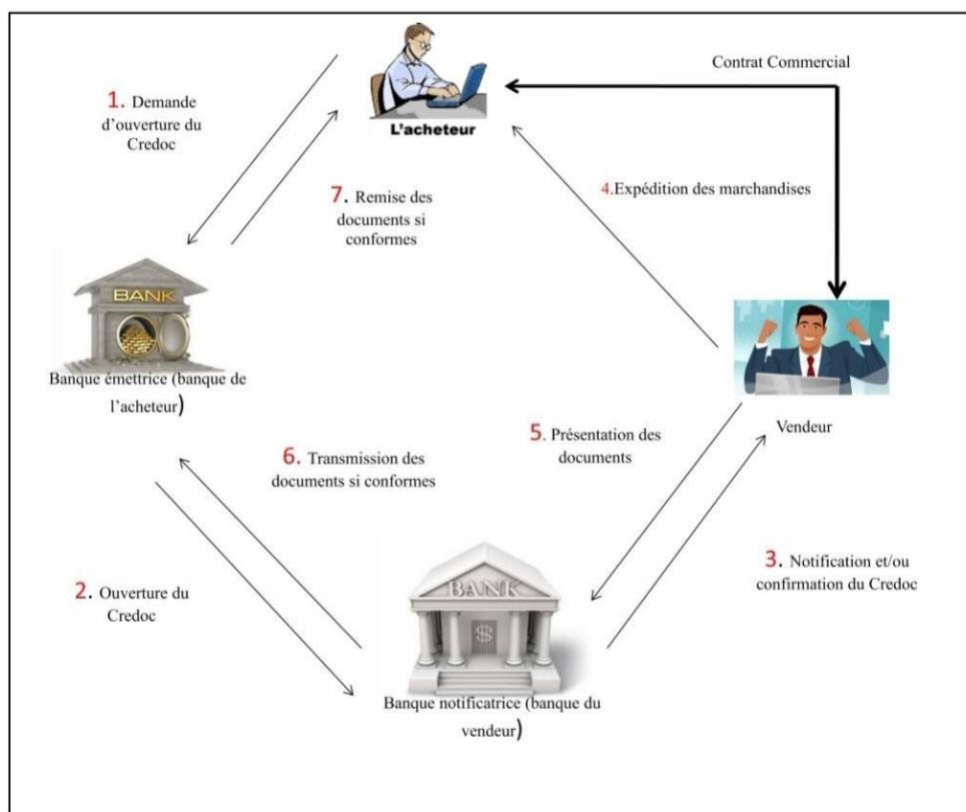
prendre pour autant d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci. Elle peut être la banque de confirmation si elle confirme le crédit documentaire.

- **La banque confirmatrice**

C'est engagement, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis de bénéficiaire.

### 2-4-3 Fonctionnement

#### Schéma no 02 : mécanisme de crédit documentaire



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

#### 1) Demande d'ouverture le crédoc :

L'importateur demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire dont le bénéficiaire est l'exportateur. Les banques disposent généralement d'un formulaire que l'importateur doit remplir et signer pour officialiser sa demande. Dans certains cas, une

lettre de demande d'ouverture peut suffire. Si le crédit documentaire peut faire référence au contrat, il est important de noter qu'en aucun cas la banque n'est engagée par les clauses du contrat. Elle ne doit respecter que les instructions données par le client dans le formulaire de demande et rien d'autre.

Après la réception de la demande, la banque procède à un examen minutieux de la situation de son client. La banque peut estimer que le risque encouru est trop important et rejeter la demande. Sinon, elle peut demander à son client d'effectuer un dépôt d'avance pour l'ouverture du crédit ou lui accorder un délai de paiement sur sa ligne de crédit habituelle.

### **2) L'ouverture de crédit documentaire**

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.

### **3) Notifications et/ou confirmation du crédoc**

La banque du vendeur avise son client qu'il a reçu un crédit documentaire en sa faveur. Contrôle. Lors de la réception de l'avis, le bénéficiaire vérifie si les conditions spécifiées sont conformes à ce qui avait été établi lors des négociations. Si le bénéficiaire est en désaccord avec une clause quelconque, il doit demander à l'acheteur de modifier les conditions.<sup>55</sup>

### **4) Expédition de la marchandise**

Expédition des marchandises par le revendeur vers l'acheteur.

---

<sup>55</sup> [www.bcv.ch](http://www.bcv.ch)

### **5) Présentation des documents**

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

### **6) Transmission des documents si conforme**

La banque notificatrice envoie des documents à la banque émettrice

### **7) Remise des documents si conforme**

Validation et remise des documents par la banque émettrice au donneur d'ordre et débite son compte.

## **2-4-4 les types de crédit documentaire**

Il existe plusieurs sortes de crédit documentaire :

- **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 elle n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.<sup>56</sup>

- **Crédit documentaire irrévocable**

Comporte l'engagement ferme de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, de lui procurer le règlement contre présentation de documents conformes aux exigences de l'acheteur. La banque émettrice couvre ici le risque commercial (de non-paiement). Par défaut, le crédit est réputé irrévocable. Il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.<sup>57</sup>

---

<sup>56</sup> GHISLAINE LEGARANDE et HUBERT MARTINI « management des opérations de commerce international, import-export » 7<sup>em</sup> édition DUNOS Paris, 2002, P103

<sup>57</sup> Fiche technique, le crédit documentaire par Rverchelles, 15 janvier 2017

<sup>60</sup> [www.affecturage.fr](http://www.affecturage.fr)

- **Crédit documentaire irrévocable et confirmé**

La banque de l'acheteur s'engage à payer au bénéficiaire le montant que si les documents sont reconnus conformes, même en cas de survenance d'événements politiques ou économiques dans le pays émetteur ou de défaut de paiement de la banque émettrice.<sup>60</sup>

- **Crédit documentaire irrévocable et notifié**

Ce crédit matérialise un engagement ferme et irrévocable de la banque émettrice (celle de l'acheteur). Il ne peut donc pas être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties. La banque notificatrice (celle du vendeur) n'assume aucun risque. Le risque porte donc intégralement sur la banque émettrice.<sup>58</sup>

Ce crédit est acceptable lorsque le risque politique est faible et la banque émettrice est solvable.

Si ce n'est pas le cas, il est insuffisant.

### 2-4-5 les différents Formes de réalisation du crédit documentaire

- **Le crédit réalisable par paiement à vue**

Le bénéficiaire obtient le paiement sur remise et contrôle des documents stipulés dans la Lettre d'ouverture.

L'opération se fait sur la base du donnant- donnant « remise de document contre Paiement ». Les banques disposent d'un délai raisonnable ne dépassant pas 7 jours Ouvrables (jours où la banque travaille) suivant le jour de réception des documents pour les Opérations de vérification et pour lever ou refuser les documents. Il peut néanmoins arriver Que la date de valeur (date à laquelle il y'a sortie/effective des fonds) appliquée soit Différente de quelque jours ; c'est notamment le cas lorsque la banque désignée (notificatrice) doit se couvrir auprès de la banque de remboursement.

---

<sup>58</sup> [www.etrepaye.fr](http://www.etrepaye.fr)

- **Le crédit réalisable par paiement différé**

Dans le cadre d'un Credoc réalisable par paiement différé, la banque émettrice ou l'éventuelle banque confirmant s'engage au paiement à une date d'échéance ultérieure définie (par exemple 90 jours suivant la date d'expédition) à condition que des documents conformes soient présentés dans le délai de validité du Credoc. Le terme de l'échéance doit être clairement stipulé dans le Credoc. L'exportateur accorde ainsi un délai de paiement à l'importateur. Par contre la banque chargée de la réalisation du Credoc en accusera réception sans promesse de paiement si le crédit est simplement notifié.<sup>59</sup>

Contrairement au Credoc réalisable par acceptation il n'y a pas ici d'engagement par traite. Dans ce cas, l'exportateur n'a pas de support papier pour la mobilisation de sa créance, de même qu'il ne bénéficie pas de la protection du droit cambiaire.

- **Le crédit réalisable par acceptation**

Pour ce cas, 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.<sup>60</sup>

- **Crédit réalisable par négociation**

Au terme d'un crédit documentaire réalisable par négociation, l'exportateur obtient la valeur des documents par la banque négociatrice, lors de la présentation de documents conformes et d'une traite éventuelle. La banque négociatrice a le droit de se retourner contre l'exportateur en cas de non réception de la couverture, à moins qu'elle n'ait confirmé le Credoc.

---

<sup>59</sup> Article en ligne « les modes de réalisation de l'opération de crédit documentaire, réaliser par Karim adyel Avocat

<sup>60</sup> Mémoire master « analyse et suivi d'une opération du commerce international » réaliser par HASSANI Tassadit, OUERD Adel , Université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou

## 2-4-6 les crédits documentaires spécifiques

- **Le crédoc revolving :**

C'est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé et plafonné sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice. Il permet le règlement de plusieurs Expéditions consécutives sans avoir à ouvrir à chaque une d'elles un nouveau crédit Documentaire, ce qui serait trop coûteux et trop lent. On distingue deux crédoc renouvelables

.<sup>61</sup>

**Ce crédoc peut être renouvelable quant à sa durée** ; c.à.d. le crédoc est automatiquement Disponible pour un montant pour chaque période prédéterminée (chaque mois, chaque 6 Mois etc.). Selon qu'il soit cumulatif ou non cumulatif, les tranches non utilisées pendant Les périodes précédentes sont rajoutées ou pas aux tranches suivantes.

**Il peut être renouvelable quant à sa valeur** ; il est renouvelable automatiquement jusqu'à Concurrence du montant total convenu et de l'échéance préalablement fixée.

- **Le crédoc red clause** <sup>62</sup>

Le crédit red clause permet à la banque notificatrice d'effectuer une avance au bénéficiaire avant remise des documents.

Ce crédit documentaire porte ce nom car à l'origine une clause spéciale écrite en rouge était apposée pour attirer l'attention sur sa nature particulière.

- **Le crédoc green clause**

Le crédit documentaire « green clause » suit exactement le même principe que le crédit « red clause » à la différence que les paiements d'avance ne seront effectués que contre présentation de documents prouvant l'existence des marchandises (reçu d'entrepôt, reçu de transitaire, certificat d'inspection). Les paiements d'avances ont généralement lieu avant l'expédition des marchandises qui sont par ailleurs nanties en faveur de la banque émettrice.

---

<sup>61</sup> BOUHTAL Sabrina « le commerce international paiement financement et risques y afférents, mémoire de fin d'étude ESB , 5ém promotion 2003

<sup>62</sup> [www.affecturage.fr](http://www.affecturage.fr)

Le crédit « green clause » comporte donc pour le donneur d'ordre moins de risque que le crédit « red clause » dans la mesure où les marchandises constituent une garantie de remboursement des avances consenties dans le cas où le bénéficiaire ne présenterait pas les documents requis dans le crédit documentaire.<sup>63</sup>

- **Le crédoc transférable**

Crédit documentaire dans lequel le bénéficiaire (premier bénéficiaire, généralement un intermédiaire) a la possibilité de mandater sa banque pour qu'elle transfère tout ou partie du crédit documentaire (appelé crédit documentaire de base) à un autre bénéficiaire (le second bénéficiaire étant généralement le fournisseur final ou le producteur).

En effet, il arrive fréquemment dans le commerce international que l'exportateur ne soit pas producteur des biens exportés, mais soit une entreprise de négoce qui achète des produits en vue de les revendre. Dans ce type de commerce, le crédit documentaire transférable permet de répondre à deux problèmes, à savoir un problème de financement, l'entreprise de négoce pouvant être amenée à payer son fournisseur avant l'encaissement du prix de la revente de la marchandise, et un problème de garantie, le fournisseur pouvant souhaiter être rassuré sur le paiement de ses livraisons à la maison de négoce.<sup>64</sup>

- **Le crédoc back to back**

Comme dans le crédit documentaire transférable, cette formule est utilisée quand le vendeur sous-traite la fabrication ou la fourniture des marchandises commandées, mais il y a ouverture d'un second crédit documentaire.<sup>65</sup>

Les deux crédits documentaires (celui reçu en faveur du vendeur et celui émis en faveur du sous-traitant) sont domiciliés aux caisses de la même banque. Le vendeur est bénéficiaire du premier crédit documentaire et donneur d'ordre du second crédit documentaire.

Le vendeur est donc responsable du remboursement de ce deuxième crédit documentaire et ce, qu'il ait été lui-même réglé ou non, dans le cadre du premier crédit documentaire

---

<sup>63</sup> [Crédoc.blogspot.com](http://Crédoc.blogspot.com)

<sup>64</sup> [www.financeland.fr](http://www.financeland.fr)

<sup>65</sup> [www.ca-toulouse31.fr](http://www.ca-toulouse31.fr)

## **2-4-7 les avantages et inconvénients de crédit documentaire**

### **a)Les avantages**

#### **➤Pour l'importateur**

- la liste des fournisseurs, car certains vendeurs n'acceptent la vente que si la valeur est payée à l'avance ou dans le cadre d'un crédit documentaire.
- Un moyen rapide et rentable de payer les marchandises, encourageant même les vendeurs à proposer des remises Attrayant pour les acheteurs de cette façon.

#### **➤Pour l'exportateur**

- crédit documentaire double les exportations et réduit le risque de non-paiement, et réduit ou élimine le risque de crédit commercial dû à Parce que le paiement est garanti par la banque.
- L'exportateur a la garantie d'obtenir le prix de la marchandise, en cas de non-paiement de l'acheteur, la banque La source du crédit documentaire est tenue de payer.
- Il est considéré comme le moyen de paiement le plus sûr, si la banque le confirme (puisque la banque doit payer en cas de Défaillance de l'acheteur ou de la banque émettrice de la lettre de paiement), et il est considéré comme un moyen de paiement rapide et pratique.

### **b)Les inconvénients**

- Procédures complexes et très administratives au formalisme rigoureux.
- Technique parfois mal perçues par l'acheteur (marque de défiance) Coût élevé à fortiori pour les opérations de faible valeur

## Section 02 : les techniques de financement du commerce international

Les banquiers soutiennent les importateurs et les exportateurs dans les transactions commerciales avec les pays étrangers et leur fournissent les liquidités dont ils ont besoin pour mener à bien ces transactions. En fait, les banques fournissent un financement à court terme (pas plus de deux ans) lors de l'importation de biens de consommation ou de biens et services nécessaires aux opérations. Lors de l'importation de matériel de production ou de la mise en œuvre de grands projets, la technologie appropriée est un financement à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (sur sept ans). Afin d'expliquer correctement la technique de financement par la banque, nous pensons qu'il est très utile de définir le contexte de chaque technique.<sup>66</sup>

Nous avons différentes techniques de financement à savoir :

- ✓les techniques de financement à court termes.
- ✓les techniques de financement à moyen termes.
- ✓les techniques de financement à long termes.

### 1.Les techniques de financement à court termes

Le financement à court terme des activités d'exportation sert à rééquilibrer les soldes de trésorerie des exportateurs, c'est-à-dire :

- Durant la fabrication ou la livraison.
- Une fois les marchandises expédiées.
- Au cours d'un litige avec le fournisseur.

---

<sup>66</sup> Mémoire master « le financement de commerce international par la Banque, réaliser par CHIKHI Mohamed, LAHMAR Sami, faculté Bejaïa

## 1-1 Le crédit de préfinancement

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion du marché (à la réception de la commande) et la date d'expédition de la marchandise.

### a. Définition

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, des traites Mobilisables auprès de la banque centrale.<sup>67</sup>

### b. Caractéristiques

- Le crédit est généralement appliqué aux grands marchés de bien d'équipement ou de devise. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur.
- Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs Fabrications ou leurs prestations.
- Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de L'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.
- La durée de vie est adaptée à la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance.

Le remboursement est assuré soit par :

- Un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par l'utilisation d'un crédit Acheteur
- La mise en place d'un crédit de mobilisation de créance née.

---

<sup>67</sup> [www.wikimemoire.net](http://www.wikimemoire.net)

### **c. Les avantages et inconvénients de crédit préfinancement**

Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations. La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur). Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés. Ce type de crédit connaît cependant des limites à savoir :

- ✓ Le montant est souvent plafonné.
- ✓ Absence d'accessibilité à toutes les entreprises.

## **1-2 La mobilisation de créance née sur l'étranger**

### **a. Définition**

La MCNE (mobilisation de créance ni sur l'étranger), aussi appelé dailly ou financement des créances à l'étranger, est une technique de financement à court terme permettant à des entreprises exportatrices de bien et de service de mobiliser auprès de leur banque jusqu'à 100 % des créances qu'ils détiennent sur leurs clients étrangère.

L'objectif est d'obtenir le financement des créances facturées à l'international dès la remise des marchandises à la douane ou que les prestations soient terminées sans attendre le règlement des clients.<sup>68</sup>

### **b. Caractéristiques**

- Le montant de la MCNE représente 80% maximum de la facture à l'export dédouanée
- La durée de la MCNE est fonction de la durée de règlement de la facture et ne dépassera pas généralement les 360 j à compter de la naissance de la créance.
- La MCNE peut être garantie par un organisme d'assurance pour couvrir les risques commerciaux et politiques.
- La MCNE sera amortie, sans attendre l'échéance, dès la rentrée du produit de l'exportation.

---

<sup>68</sup> [www.lecomptoirfinancier.com](http://www.lecomptoirfinancier.com)

### **c. Les avantages et inconvénients<sup>69</sup>**

#### **➤ Avantages**

- La MCNE permet de financer les créances export de l'entreprise.
- La cession de créances est rarement notifiée et reste donc transparente pour les clients.

#### **➤ Inconvénients**

- La MCNE permet de financer des créances export sur les pays de l'OCDE, rarement sur d'autres pays.
- Concours bancaire à court terme que la banque pourra remettre en cause avec un préavis de 60 jours maximum.

### **1-3 les avances en devises**

Dans le but de financer l'exportation et se prémunir contre le risque de change, les banques ont mis en place la technique de financement « avance en devises ».

#### **a. Définition**

Les avances en devises sont des techniques bancaires de financement des transactions en devises qui protègent les sociétés contre les variations futures du cours des devises à compter de la date de signature du contrat avec la banque.<sup>70</sup>

Les avances en devises peuvent être faites au profit d'un importateur. Les devises sont alors affectées immédiatement et directement au règlement du fournisseur étranger.

Cette avance est réalisée dans la devise dans laquelle l'importateur attend des décaissements.

L'avance a vocation à être remboursée par les futurs encaissements des clients en devise, mais peut également intervenir par l'achat de devises à terme. Les avances en devises peuvent être aussi être engagées au profit d'un exportateur.

---

<sup>69</sup> [www.lecomptoirfinancier.com](http://www.lecomptoirfinancier.com)

<sup>70</sup> [www.mataf.net](http://www.mataf.net) consulté le 24/06/2022

Ces avances sont effectuées dans la devise de facturation de l'exportation et courent sur la durée de la créance.

### **b. Caractéristiques**

- avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100% de la créance.
- La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai D'encaissement.
- Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises et les frais Constituant les commissions de la banque.
- Les intérêts sont payables en devises à terme échu. <sup>71</sup>

### **c. Déroulement de l'opération**

Une opération d'avance en devises se déroule comme suit :

L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de devises correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur.

Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque.

L'exportateur a la possibilité de vendre les devises sur le marché des changes, au comptant, Afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

### **d. Les avantages et inconvénients**

#### **➤ Avantages**

- La mise en place de cette avance de trésorerie est basée sur de simples formalités.
- Les exportateurs et les investisseurs bénéficiant d'un financement souple. Ils peuvent choisir librement la monnaie des avances à recevoir et le montant des devise.
- Mise à la disposition des entreprises exportatrices les avancées à concurrence de 100 % de montant de leurs créances.
- Le taux d'intérêt de l'emprunt en devise est proche du taux de crédit en monnaie nationale.

---

<sup>71</sup> Mémoire fin de cycle « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, cas de crédit populaire d'Algérie » réalisé par BENTCHAKAL Manel, MEZIAN Lilia, Université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou

- Les exportateurs pouvant rembourser les avances qu'ils ont emprunté par anticipation ou à l'échéance des créances. Dans le cas où leurs clients règlent après la date de l'échéance, ils ont aussi la possibilité de proroger le paiement des avances.<sup>72</sup>

### ➤ Inconvénients

- Le risque commercial est à la charge exclusive de l'entreprise exportatrice.
- Dans le cas où les avances sont libellées dans une autre devise que celle de la facturation, les exportateurs ne sont pas couverts contre le risque de change.

## 1-3 l'affacturage

Parmi les nouvelles techniques de financement à court terme nous distinguons « l'affacturage » ou « le factoring ».

### a. Définition

L'affacturage (factoring en anglais) est une technique de financement et de recouvrement de créances mise en œuvre par les entreprises et consistant à obtenir un financement anticipé et à sous-traiter cette gestion un établissement de crédit spécialisé : l'affactureur.

Longtemps considéré comme le dernier recours de société en difficulté financières, l'affacturage est toujours un outil souple au service des entreprises. C'est un procédé à la fois d'externalisation de tâches administratives, d'assurance contre les impayés et de financement à court terme.

L'affacturage ne peut pas gérer les créances sur les particuliers : il ne concerne que le commerce entre entreprise (business to business ou B2B en anglais).

---

<sup>72</sup> [www.petite-entreprise.net](http://www.petite-entreprise.net)

### B. Caractéristiques

- L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an
- Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et Risque de change).
- Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur Plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux.

### C Fonctionnement

Les schémas des contrats d'affacturage reposent sur une relation tripartite entre le fournisseur (l'affacturé), son client et le factor (la société d'affacturage).

Pour mieux le comprendre, voici un schéma ci-dessous illustrant le fonctionnement de l'affacturage

Schéma <sup>0</sup> N 03 : le mécanisme de l'affacturage



Source : [www.yitcko-avocats.com](http://www.yitcko-avocats.com) consulté le 24/06/2022

#### **d. Types d'affacturage**

Il existe différentes méthodes d'affacturage, chacune étant dotée de caractéristiques bien distinctes.

- **L'affacturage standard ou classique**

C'est la forme la plus classique du factoring. En principe, l'entreprise remet directement ses créances au factor. En contrepartie, ce dernier les règle par le biais d'un pourcentage dédié à alimenter et à augmenter le fonds de garantie.

- **L'affacturage notifié non géré ou semi-confidentiel :**

Pour cette catégorie de factoring, le factor ne s'occupe plus de la prise en charge du recouvrement des créances. Ainsi, les clients ont l'obligation de payer la société, mais pas le factor.

- **L'affacturage non notifié ou confidentiel :**

Cette méthode permet la conservation de la gestion du poste client. En termes simples, le factor sponsorise les factures, mais les clients ne sont pas informés de la souscription du contrat.

- **Le reverse factoring ou l'affacturage inversé :**

Il permet au factor de payer directement les factures des fournisseurs. Ce procédé implique la signature d'un contrat entre les affactureurs et les fournisseurs.

## **e. Les avantages et inconvénients**

### **➤ Avantages<sup>73</sup>**

- **Mieux gérer sa trésorerie**

L'affacturage permet d'optimiser sa trésorerie en réduisant l'impact des délais de paiement. La société d'affacturage traditionnelle verse le montant financé directement sur votre compte, dans la semaine. Il s'agit souvent d'un réel soulagement pour les entreprises.

- **Éliminer le risque d'impayés**

Les banques proposent de garantir jusqu'à 100% du risque d'impayé sur les créances cédées. En revanche, une assurance crédit « simple » ne couvrira souvent qu'une partie de ce risque. Attention cependant, certains contrats d'affacturage n'incluent pas de garantie et un impayé sera à votre charge.

- **Se concentrer sur son business**

Une société d'affacturage prend en charge la gestion de votre poste client. Cela permet d'économiser du temps et de l'argent pour vous concentrer sur ce qui compte vraiment pour votre business.

Les formules classiques d'affacturage peuvent être un bon outil pour optimiser votre gestion financière. Mais certains points d'attention sont à surveiller avant de signer un contrat avec une société d'affacturage.

### **➤ Inconvénients**

L'inconvénient principal de l'affacturage est que son efficacité et son coût sont liés au bon fonctionnement de l'entreprise. Les démarches inquisitives et souvent directes des factors peuvent aussi être à l'origine d'une dégradation entre l'entreprise et ses clients.

Par ailleurs les éventuels désaccords entre le factors et les clients de l'entreprise peuvent

---

<sup>73</sup> Solution. Les échos.fr

entraîner une baisse de la prise en charge des factures. L'affacturage fonctionne mieux lorsqu'une entreprise est efficace, qu'il y a peu de litiges clients et de requêtes.<sup>74</sup>

### **2. Les techniques de financement à long / moyen termes**

Les financements à moyen et long terme permettant aux exportateurs de bien d'équipement, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

#### **2-1 Crédit Acheteur**

Le crédit acheteur vise à dégager le fournisseur des problèmes de crédit.

##### **a. Définition**

« Le crédit acheteur est un financement, directement consenti à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin de permettre à l'importateur de payer au comptant le Fournisseur »<sup>75</sup>

Donc le crédit acheteur est une technique de financement qui consiste pour la banque du vendeur, à octroyer à l'acheteur étranger un crédit afin qu'il puisse financer l'acquisition du bien. L'exportateur est ainsi réglé au comptant et le risque de non-paiement est assumé par la Banque.<sup>76</sup>

##### **b. Caractéristiques**

- Ce type est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières.
- Le crédit acheteur finance généralement 85 % du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15 %.

---

<sup>74</sup> Article en ligne LBdD par Laurent Dufour le 23/11/2021

<sup>75</sup> LAUTIERD et SIMON.Y « finance internationale » édition Economica, 9<sup>em</sup> édition ,Paris 2005 ,P68

<sup>76</sup> MORELLE F « lexique du commerce international » édition ELLIPSES, Paris ,2010 P78

### Chapitre 03 : Étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire

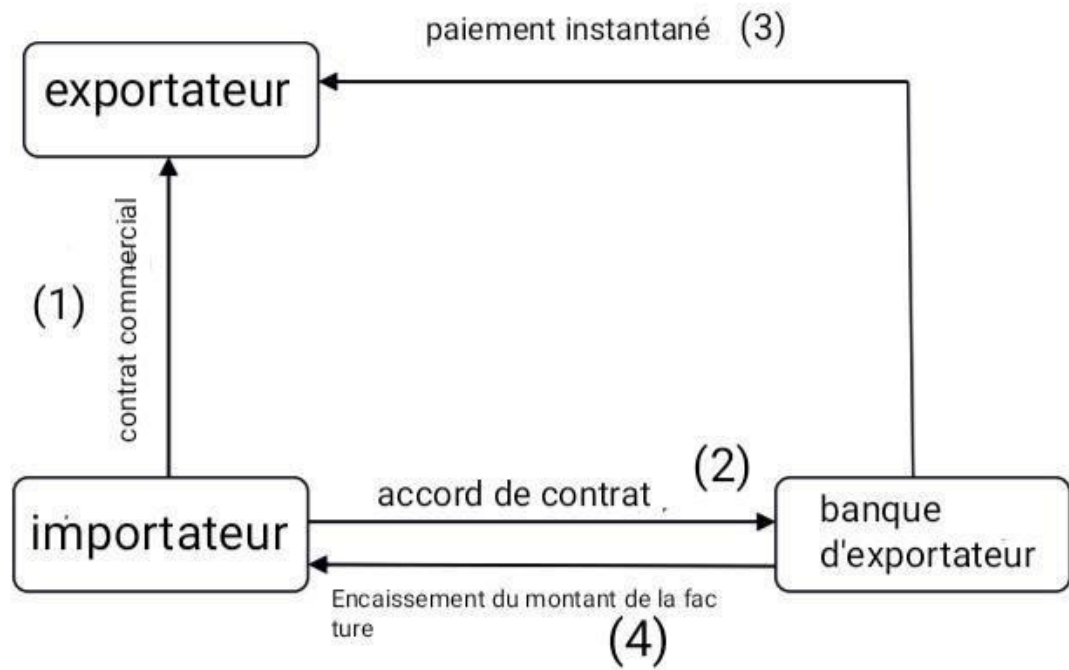
---

- Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial. Les paiements sont généralement progressifs et s'échelonnent au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur de ses obligations contractuelles.
- Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives, égales en principal et dégressives en intérêts, à partir de la date du point de départ des remboursements.
- Les semestrialités de remboursement sont matérialisées soit par des billets à ordre souscrits par l'emprunteur, soit par des échéanciers de remboursement.
- La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.
- Le taux d'intérêt appliqué en matière de crédits acheteur est le taux d'intérêt commercial de référence (TICR). Il est arrêté par les pays membre de l'OCDE, valable à la date de signature du contrat, pour la durée du crédit et pour la devise dans laquelle est libellé le contrat. Ce taux est appliqué pour les crédits acheteur réglementés, c'est-à-dire ceux bénéficiant de soutien public. Pour les autres types de crédits, le taux est librement fixé par les banques.

### c. La procédure de traitement d'un crédit acheteur

Ce type de prêt peut être expliqué comme indiqué dans le schéma suivant :

**Schéma No 04 : la procédure de traitement d'un crédit acheteur**



**Source :** réaliser par nous même le 25/06/2022

- 1) Contrat commercial entre l'exportateur et l'importateur
- 2) contrat de prêt entre la banque de l'exportateur et la banque de l'importateur.
- 3) Paiement immédiat de la banque à l'émetteur.
- 4) Encaissement du montant de la facture à la banque à la date d'échéance auprès de l'importateur.

#### **d. Les avantages et inconvénients**

##### **➤ Avantages<sup>77</sup>**

##### **Pour l'importateur (acheteur)**

- ✓ Le crédit acheteur peut permettre de proposer à un acheteur étranger un financement à taux plus attractif que celui qu'il aurait pu obtenir dans son propre pays. C'est un argument qui peut être décisif dans la négociation d'un contrat commercial.

L'acheteur peut en outre bénéficier :

- ✓ D'une durée de crédit plus longue que celle offerte par les banques de son pays.
- ✓ De la possibilité d'inclure les primes COFACE dans le financement.

##### **Pour l'exportateur (vendeur)**

- ✓ D'être réglé au comptant,
- ✓ D'être dégagé du risque financier sur son acheteur étranger, du suivi administratif du paiement, de la poursuite du débiteur défaillant, De voir la créance supprimée de son bilan.

##### **➤ Inconvénients**

##### **Pour l'importateur**

- ✓ L'acheteur bénéficie d'un prêt directement en contactant la banque.
- ✓ Le coût de l'opération est strictement défini par la séparation des deux contrats.

##### **Pour l'exportateur**

- ✓ Le coût élevé du prêt, en plus du taux d'intérêt, il y a la commission d'engagement, la commission de gestion, et les acomptes assurance.

---

<sup>77</sup> [www.groupe-crédit\\_du\\_nord.com](http://www.groupe-crédit_du_nord.com) consulté le 25/06/2022

- ✓ La moindre rapidité de mise en œuvre, et cela est dû à la longue période de négociations, parce qu'il y a deux contrats, un contrat commercial et un contrat financier.

### 2-2 Crédit fournisseur

#### a. Définition

Le crédit fournisseur est un crédit accordé à l'acheteur par le fournisseur dans le cadre de son contrat commercial. Selon les pays, les branches d'activité et les accords particuliers passés entre un fournisseur et son client, il peut être convenu- en matière commerciale - que le fournisseur soit payé au terme d'un délai déterminé (30 à 90 jours le plus souvent, voire dans certains cas plus longtemps).<sup>78</sup>

Au crédit fournisseur peut être assimilé celui obtenu pour le règlement de différentes charges d'exploitation : Impôts, cotisations sociales, etc.

#### b. Les étapes de crédit fournisseur

Les étapes du crédit fournisseurs sont les suivantes :<sup>79</sup>

- **Analyse des débiteurs potentiels** : c'est le processus pour déterminer la solvabilité de client. Des variables telles que les capitaux propres de l'entreprise, c'est ration financière et son historique de crédit sont prises en compte. Pour ces derniers, les bureaux de crédit sont consultés.
- **Etablissement des conditions de crédit** : Si l'opération est approuvée, les principales caractéristiques du financement sont fixées, telles que le délai de paiement et les frais de retard. Le fournisseur offre généralement également une remise pour un paiement rapide. Ainsi, l'emprunteur a la possibilité d'annuler son obligation avant le délai convenu, en acceptant une réduction de sa dette.
- **Instrumentation de crédit** : Le financement est matérialisé par un certain type de contrat, tel qu'un billet à ordre, une lettre de change ou un crédit documentaire.
- **Livraison des marchandises** : L'entreprise obtient les intrants pour le processus de production.

---

<sup>78</sup> [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

<sup>79</sup> Economy-pedia.org

- **Paiement à crédit** : Après le délai convenu, le fournisseur devrait recevoir l'indemnisation respective, bien qu'il existe toujours une probabilité de non-paiement.

### c. Les avantages et inconvénients

#### ➤ Avantages

- Le crédit fournisseur a pour principal avantage de faire rapidement bénéficier l'exportateur d'un financement qui peut porter sur 75 à 100 % du contrat.
- La négociation avec la banque s'opère via un seul contrat qui englobe les aspects commerciaux, techniques et financiers de l'opération.<sup>80</sup>

#### ➤ Inconvénients

- Le crédit fournisseur peut paraître intéressant, mais il faut être au courant qu'il représente des inconvénients également.
- Le fournisseur encourt les risques de non paiement s'il ne se couvre pas auprès d'un assureur. Si l'acheteur ne paie pas, le fournisseur reste en effet redevable auprès de la banque.
- dans le cas d'une assurance, le fournisseur supporte la part non garantie du montant.
- Le crédit fournisseur a un coût (les intérêts, ainsi que la préparation et gestion du crédit) que le fournisseur subit.
- Pour l'acheteur, étant donné que le crédit fournisseur a un coût, il se peut que les prix augmentent afin de contrebalancer le crédit.

## 2-3 le crédit bail

### A . Définition<sup>81</sup>

Le crédit-bail est une technologie de crédit dans laquelle le prêteur (société de crédit bail) fournit des services de location d'équipements ou d'immeubles aux emprunteurs,

---

<sup>80</sup> Leasing.oorika.fr

<sup>81</sup> H.MARTINI, G.LEGRAND, commerce international, 2em édition DUNOD Paris 2008, page194

accompagné d'un engagement de vente unilatéral, il peut être résilié par virement propriété de l'emprunteur.

### **B. Les intervenants**

Le crédit-bail est une technique de financement moderne dans laquelle interviennent trois acteurs principaux :

- **Le bailleur « ou le crédit bailleur » ou la société de leasing**

Un bailleur désigne une personne physique ou morale (banque, mutuelle, compagnie d'assurance), généralement propriétaire d'un bien immobilier et qui met celui-ci en location. Il signe dans ce cadre un contrat de bail avec son locataire, qui offre à ce dernier la jouissance du bien en échange du versement d'un loyer mensuel.<sup>82</sup>

- **Le locataire « ou le preneur » ou le crédit-preneur**

C'est celui qui désire acquérir le bien, ainsi il a la possibilité de choisir selon la marque, le type...etc. . Éventuellement il peut avoir à la financer immédiatement dans son intégralité.

- **Le fournisseur, ou le vendeur, ou le fabricant**

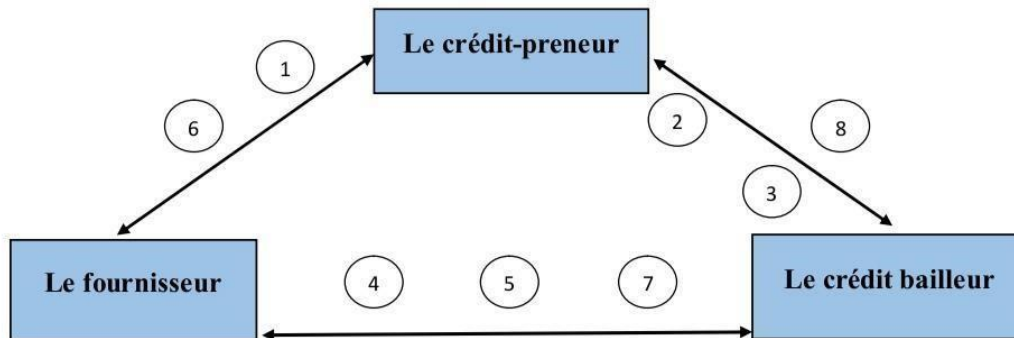
Il vend le bien objet du contrat de crédit-bail et le livre au preneur conformément aux conditions arrêtées par ce dernier. Le fournisseur peut s'associer avec un bailleur dans le cadre d'un leasing partenariat.

### **C. Déroulement de l'opération**

---

<sup>82</sup> [www.journaledunet.fr](http://www.journaledunet.fr)

**Schéma <sup>0</sup> N 05 : réalisation d'une opération de crédit bail**



**La source : Figure élaboré par non soins suit à nos différentes lectures**

- 1) Choix de l'équipement et négociation des conditions de prix et de livraison.
- 2) Demande de financement de l'équipement par une société de crédit-bail. 3) Signature du contrat de crédit-bail.
- 4) Commande de l'équipement.
- 5) Conclusion du contrat commercial.
- 6) Livraison de l'équipement. 7) Paiement du fournisseur.
- 8) Paiement des loyers.

#### **d. Les avantages et inconvénients**

##### **➤ Avantages**

Les avantages du crédit-bail résident en trois points essentiels : l'apport personnel, la non altération de l'endettement et la déduction d'impôt.

Ces avantages sont à répartir entre la société de crédit-bail et vous en qualité de client. En effet, la société qui loue le bien pour vous a la possibilité d'investir sans avoir pour autant à fournir un apport personnel. Pour ce qui est de vos avantages, en tant que société nécessitant un bien, est que le matériel loué dans le cadre de ce crédit-bail n'est pas inclus dans le bilan.

Cela n'altère donc pas votre endettement et donc la possibilité pour vous d'utiliser du matériel peu coûteux sans altérer votre niveau d'endettement.

### ➤ **Inconvénients** <sup>83</sup>

#### **Une solution réservée à certaines acquisitions**

Tout d'abord, la typologie des biens sur laquelle peut porter le crédit-bail demeure limitée (immeubles, véhicules...). Cette opération n'est donc généralement pas possible pour l'acquisition de biens « spécifiques. »

En effet, le crédit bailleur reste propriétaire du bien jusqu'à la levée d'option. Ce dernier doit donc être en mesure de revendre le bien en cas d'impayé, d'où la nécessité de biens relativement « courants ».

#### **Le crédit-bail souvent un peu plus coûteux**

Ensuite, le crédit-bail est, de manière générale, plus coûteux qu'un emprunt classique si l'on raisonne sur l'opération dans sa globalité (versement total des loyers, frais de dossiers...).

De plus, au moment de la levée d'option pour devenir propriétaire du bien, l'entreprise devra verser un prix au crédit bailleur. Lors de cette levée d'option, la fiscalité afférente à ce type d'opération doit être neutre par rapport à une acquisition classique. Il est donc procédé à des réintégrations fiscales.

---

<sup>83</sup> Article en ligne crédit bail rédiger par Laurent Dufour le 06/05/2021

### **Section 03 : les risques et les garanties du commerce extérieur :**

Il existe de nombreux risques auquel l'Etat s'expose lorsqu'il échange des produit et des marchandises entre eux, dont chacun doit être conscient à fin éviter leur survenance.

Afin de se protéger contre tous risques, il appartient à l'importateur et à l'exportateur de Prémunir contre ces risques par les différents moyens qui excisent relativement au pays de Résidence.

En conséquence, un certain nombre des garanties ont été mis en place a fin de gérer les Risques, aux quels l'exportateur et l'importateur ainsi que les banques et les établissements de Crédits sont exposés, et leur permet de tenir leur place sur scène international.

Cette section consacrée à déterminer les différents risques liée au financement du Commerce international et les moyens de prévention.

## **1. Les risques de commerce international**

### **1-1Définition de Risque**

Le risque est défini comme la possibilité qu'une institution financier ou une économique soit exposée à des pertes ou à un événements inattendu et imprévu , ou à une fluctuation du rendement attendu et imprévu , ou à une fluctuation du rendements attendu d'une Investissement , entrainant des effets négatifs souhaités de l'institution ou la stratégie souhaites et la mise œuvre réussir de sa stratégie .

En socio –économique, il est définit comme un préjudice ou dommage donnant lieu à indemnité dans la métiers de la banque, le risque est un élément que l'on vit quotidien.

### **1-2 Types de risques de commerce international**

Après les distances entre les commerçant et les différences des systèmes politique, économique financiers entre les pays ainsi que la diversité des législations financiers et Commerciales et de la fiscalité douanière, et du fait de ces raisons et d'autres, les commerçant

du commerce international sont confrontés à de nombreux risques, dont les plus importants sont reflétés dans ce qui suit :

### **1-2-1 Le risque Commercial :**

Les risques commerciaux sont générés par des événements directement liés à l'activité et à la gestion du commerçant, et le risque commercial réside dans le fait que le débiteur (l'importateur) n'est pas en mesure de mettre en œuvre les obligations contractuelles ou refuse de mettre en œuvre sans aucune justification.

Le législateur algérien a défini les risques commerciaux dans l'article 5 de l'ordonnance 96-06 comme : « le risque commercial est réalisé lorsque l'importateur ne paie pas sa dette, qu'il soit une personne physique ou morale, et qu'il ne soit pas une administration publique ou une entreprise chargée d'un service public, et cette inexécution n'a pas été causée par la négligence de l'acheteur ou le défaut de l'assuré d'exécuter les termes et conditions du contrat, et sa capacité à l'exécuter. »

Le risque commercial selon cet article est lié à l'instabilité financière de l'acheteur, et il est le même que le risque auquel est exposé le prêt interne, tel que représenté dans le défaut de l'acheteur débiteur d'honorer sa dette résultant de sa défaillance ou de l'incapacité de l'exécuter, ou c'est ce qui se produit en cas de faillite ou l'incapacité du client (l'acheteur ou le garant) ou son refus de payer suite à la détérioration de sa situation financière, qui le rend incapable d'exécuter ses obligations envers le débiteur.

Il existe des types de risque commercial :

#### **• l'insolvabilité judiciaire :**

C'est prouver l'incapacité du débiteur à remplir ses obligations et cette preuve par une Procédure judiciaire telle que la liquidation de son argent à un règlement judiciaire lorsqu'il est dans l'impossibilité de répondre le prix dû à l'expiration des délais, le droit pour qu'une décision de justice soit prononcée en cas de faillite l'article 215 du code de commerce algérien stipule : « Tout commerçant, s'il cesse de payer, doit déposer sa déclaration dans un délai de cinq à dix jours, intention d'ouvrir une procédure de redressement judiciaire ou de faillite.

- **L'insolvabilité de l'acheteur :**

Le défaut de paiement du débiteur n'est pas dû à l'insuffisance de son argent, mais plutôt à des raisons liées à sa faillite ou à son incapacité de payer à l'échéance, l'insolvabilité en ce sens est considérée comme le risque du prêt, donc les compagnies d'assurance considèrent-le parmi les risques qui interviennent pour le couvrir, et l'insolvabilité peut être légale ou réelle.

### **1-2-2 risque économique**

Le risque économique est une probabilité qui mesure les changements possibles, ainsi que les changements possibles, ainsi que l'incertitude générée, qui peuvent avoir un impact sur les résultats d'une entreprise ou une banque ou la performance d'un investissement. En raison de ces risques, le résultat peut varier dans le temps.

Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est un effet le risque de hausse des prix internes de pays du fournisseur.

Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon le formule de prix fermes et non révisables.

Il existe différents types de risque économique :

- **Risque de marché** : c'est le risque qu'une entreprise ou une banque court en raison de variations possibles qui influencent les investissements des établissements.
- **Risque de liquidité** : c'est le risque produit par un éventuel manque de capital pour acquérir des actifs.
- **Risque de notation** : c'est le risque dérivé de la notation de crédit reçue par les différentes agences de notation, par rapport au risque de crédit.
- **Risque systématique** : c'est le risque de contagion qui existe lorsqu'une situation de faillite survient dans un établissement ou un secteur qui affecte le reste d'une économie.

### **1-2-3 le Risque politique**

Il s'entend du risque du à des décisions politiques proprement dites , changement de régime ou de gouvernement , décisions gouvernements , nationales et internationales pouvant entraîner des pertes économiques , commerciales ou financières pour l'établissement , importatrices ou exportatrice, ou investissant à l'étranger .

Il existe plusieurs types de risques politiques :

- **Risque de rupture du contrat d'investissement :**

Elle est représentée dans la perte résultant de l'impossibilité de faire exécuter un jugement ou une sentence arbitrale rendu en sa faveur contre les pays qui accueille l'investissement , à condition que le jugement porte sur le paiement de sommes d'argent déterminées et porte sur un manquement ou l'hôte a des obligations contractuelles contenues dans un contrat relatifs au projet bénéficiaire et conclu entre celui –ci et l'investisseur .

- **Risque de la guerre et troubles civils :**

Tout action militaire émise par une partie étrangère ou par le pays hôte de l'investissement sont exposés directement, ainsi que troubles civils publics tels que les révolutions et les coups d'Etat troubles et actes de violence à caractère public et actes de terrorisme et de sabotage à motivation politique ayant les mêmes effets.

### **1-2-4 le Risque de change**

Ce risque existe si l'opération étant libellée en devises, il se produit une modification de La devise, considérer par rapport à la monnaie locale.

Le risque de change survient dès lors qu'une entreprise opère, investir, s'endette ou réalise des opérations dans une monnaie autre que celle dans laquelle elle établit ses comptes.

## Chapitre 03 : Étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire

---

Le risque de change peut se définir comme le risque des pertes lié aux variations des Cours de change , ces variations ayant un impact (positifs ou négatifs ) sur les flux de dépenses et de recettes de l'entreprise ( cout des métiers premiers , recettes liées à la vente d'une Marchandise , mais également les flux financiers relatifs aux opérations d'emprunt et de Placements en devises ) , sur la rentabilité de l'entreprise et sur sa valeur comptable .

Une entreprise est en risque de change dès lors qu'elle réalise une opération financière ou commerciale dans une autre monnaie que sa monnaie nationale.

Les différents types de risque de change :

- **Risque de change transactionnel :**

Le risque de change transactionnel correspond à l'éventualité que le contre –valeur d'une facture émise par une entreprise soit affectée négativement par une évolution du taux de change.

Pour une entreprises exportatrice, le risque de change transactionnel se matérialise par exemple par rapport à la devise locale, pour une entreprise importatrice, il se matérialise en revanche lors de l'appréciation de le devise étrangers face à la devise locale.

- **Risque de change bilanciel :**

Le risque de change bilanciel correspond à l'éventualité que la valorisation d'un emploi situé à l'actif ou d'une ressource située au passif du bilan de l'entreprise soit affectée négativement.

Pour un établissement, cette exposition bilancielle par exemple peut entrainer une perte de valeur d'un placement libellé en devise étrangers, ou l'augmentation du principale d'une dette qui serait plus difficile à remboursé.

### 1-3 Les autres risques

- **Le risque de fabrication :**

C'est le risque qui peut se produire pendant la période de fabrication, il s'agit en fait du risque d'interruption de marché (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat pour des raisons techniques ou financière). Il se peut également, que l'acheteur annule unilatéralement la commande.

- **Le risque de crédit :**

Le risque de crédit est assimilable aux pertes potentielles qu'une banque endosse dès

Qu'elle prête de l'argent à un agent économique. Si le débiteur, qu'il s'agisse d'un particulier ou d'une entreprise, ne parvient pas à rembourser sa dette à l'échéance, la banque perdra une partie des fonds qu'elle prête à tempérament ; l'importance du risque de crédit dépend de 3 grands paramètres :

- Le montant des créances.
- La probabilité de défaut.
- La proportion de non- recouvrement en cas de défaut du débiteur.

## 2. Les garanties internationales :

Toute opération de financement ou d'octroi nécessite des garanties pour se couvrir des différents risques. Ces garanties diffèrent selon le degré du risque et la nature de l'opération à financer.

### 2-1 Définition :

Une garantie internationale est un engagement irrévocable par lequel une banque garantit l'indemnisation du bénéficiaire de ladite garantie. Une indemnisation qui n'intervient qu'en cas de défaut d'une des contreparties.

Aussi on peut dire que la garantie internationale est une sorte de garantie financière que la banque est tenue de respecter sans pour autant se substituer à son client pour accomplir le

contrat commercial. Elle est émise dans le cadre d'un contrat commercial et suite à la demande d'un client, donneur d'ordre.

### **2-2 Les principales sortes de garanties :**

La pratique du commerce international a permis aux innombrables types de garanties de se développer. Correspondant chacune d'entre elles à une phase de déroulement d'une opération commerciale. Elles pouvant être en faveur de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers

#### **a. Les garanties de soumission (bid bound) :**

La garanties de soumission ( ou d'adjudication ) permet à l'acheteur étranger de s'assuré contre le risque de non –conclusion du contrat , Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre ( l'acheteur et le bénéficiaires de la garanties ) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire , du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen , de son aptitude à signer le contrat .

Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 1 et 5% du montant de l'offre soumissionnée. Dans le cas où le Soumissionnaire serait retenu, la garantie est libérée à fin de la période d'examen de l'offre.

#### **b. Les garanties d'exécution de contrat (performance bond) :**

Appelée également « garanties de bon fin », qui engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligation contractuelles (livraison, montage la banque à le choix entre trouver une autre entreprise pour exécuter le travail ou indemniser le maitre d'ouvrage victime de la rupture du contrat .au cas ou un vendeur ne s'acquitterait pas de ces obligation contractuelles quant à la qualité ou la quantité de biens fournis ou prestation réalisée.

En générale, cette garantie ne dépasse par 10 % de la valeur du contrat. Elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat.

Cette garantie cesse lors de la réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50 % à la réception provisoire.

### **C garanties de retenu de garantie**

Appelée aussi « garanties de dispense de retenue de garanties », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garanties afin d'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution.

Le contrat peut faire mention d'un pourcentage du montant du contrat qui sera retenu par l'acheteur à titre de garantie, et réglé à l'exportateur, seulement à la fin du marché (de garanties).

Cependant cette retenue de garanties peut être réglée au début de la période de garanties du marché contre la présentation par l'exportateur d'une garantie appelée « garanties retenues », garantissant toutes les obligations contractuelles de l'exportateur pendant la période de garanties du matériel ou de la construction.

Cette garantie sera mise en jeu par l'acheteur étranger dans le cas où le matériel fourni ou la construction effectuée ne seraient pas conformes aux cahiers des charges ou les finitions imparfaites.

Le contrat de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est-à-dire à la fin d'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

### **d. Les garanties de restitution d'avance (Advance payment Guarantee) :**

La garantie de restitution d'avance garantit l'acheteur qui a accepté de verser un compte à la commande à son fournisseur contre le non-respect des obligations du vendeur.

Elle constitue un moyen de négociation pour l'exportateur.

Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en générale entre 5% et 15%, Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

Notons, néanmoins, qu'il peut être stipulé dans le contrat que chaque garanties peut se réduire automatiquement au fur et mesure et au prorata des livraisons ou l'achèvement des travaux.

### **e. La lettre de garanties :**

Une lettre de garantie est un document émis par la banque, garantissant le paiement d'un fournisseur pour les produits ou services fournis à une entreprise si celle-ci ne peut pas payer. Dans ce cas, la banque paie un montant donné au fournisseur par voie maritime pour lui permettre de prendre possession parfaite des obligations du donneur d'ordre.

C'est donc une caution par laquelle le banquier atteste que son détenteur est Destinataires de la marchandise. Elle constitue un engagement par signature à l'égard du Transporteur de lettre de garantie, elle est délivrée sur la base d'une demande établie et signée Par l'importateur et doit être accompagné des documents suivants :

- Une facture commerciale.
- L'avis d'arrivée des marchandises établies au nom de l'importateur ou de la banque.

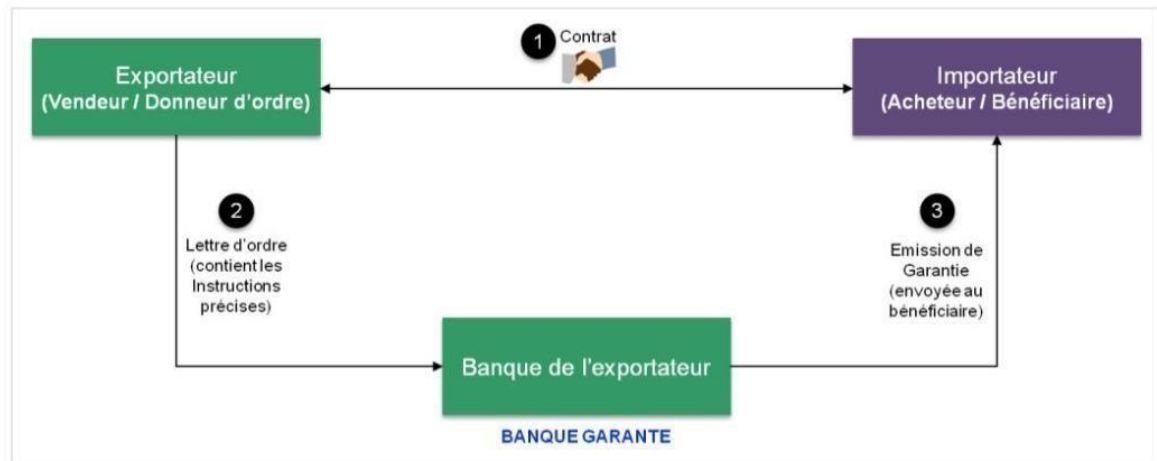
## **2-3 Les autres garanties :**

### **a)Garantie direct**

Si la garantie est constituée directement par la banque du vendeur au profil de l'acheteur dans les pays étrangers, il s'agit d'une garantie directe.

## Chapitre 03 : Étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire

0  
Schéma N 06 : présente la garantie direct



Source : [www.comprendrelespayment.com](http://www.comprendrelespayment.com) publié le 23 novembre 2014 consulté le 30/06/2022

- 1) Contrat commercial
- 2) Lettre d'ordre contient les instructions précises
- 3) Émission de garantie (envoyée au bénéficiaire)

### b) Garantie indirect

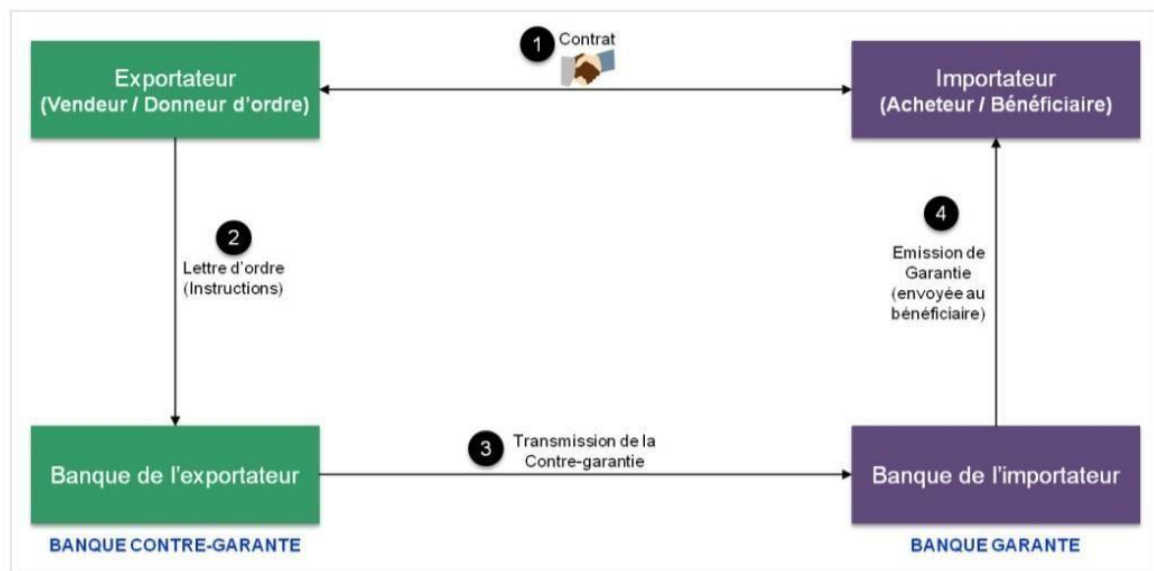
Si la garantie est fournie par une banque locale dans le pays / la région de l'acheteur, pour la contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de garanties indirectes.

La garantie est généralement de droit local et constitue un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire.

Schéma N 07 : présente la garantie indirect

## Chapitre 03 : Étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire

---



Source : [www.comprendrelespayment.com](http://www.comprendrelespayment.com) publié le 23 novembre 2014 consulté le 30/06/2022

- 1) contrat commercial.
- 2) Lettre d'ordre.
- 3) Transmission de la contre garantie.
- 4) Émission de garantie.

## **Conclusion**

Après avoir exposé dans ce chapitre les méthodes et les techniques de règlement des Opérations du commerce international, le souci d'offrir aux acheteurs des conditions financières attractives ne doit pas être perdu de vue, pour atteindre des objectifs souhaités par le partenaire. De la banque, détient un rôle primordial de conseil, d'assistance et même de formation vis-à-vis de ses clients.

D'autre part, il nous est apparu clairement que le commerce international est très important dans la vie économique, malgré les risques et les obstacles auxquels il est confronté.

---

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

---

## Chapitre 03 : Étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire

---

Le stage est une expérience qui nous a permis d'être en contact direct avec l'environnement professionnel et de découvrir le monde de travail dans lequel entamerons notre future vie.

En partant de cet appui, nous avons appris des leçons pratiques en essayant de briser les barrières de timidité et d'adapter.

D'améliorer nos connaissances théoriques, il est certain que le stage ou plutôt les rapports directs avec le personnel permettent et offrent une sociabilité assez rapide et satisfaisante, chacun des membres du personnel essaie de travailler d'une façon à améliorer son rendement, aussi il essaie de faire de son mieux pour que le travail soit terminé à temps.

Nous avons effectué notre stage pratique au sein de la banque extérieure d'Algérie (BEA) Agence Tizi Ouzou n° 34.

Nous avons partagé ce chapitre en trois sections : la première portera sur la présentation de la BEA, la seconde sur le rôle et l'organisation du service de l'extérieure et la dernière sur l'étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire.

## **Section01 : Présentation de la banque Extérieure**

### **1.1 Historiques et évolution de la BEA :**

La banque extérieur d'Algérie est une société nationale créée par ordonnance N°67-204 du 1<sup>er</sup> octobre 1967, suite à la cessation du crédit lyonnais dont elle a repris les éléments patrimoniaux. Elle a également repris les activités de la société générale, de la Barclays Bank limites, du crédit du Nord, de la banque industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée. Elle n'a eu sa structure définitive qu'en 1968. Son siège social est fixé à Alger boulevard colonel Amirouche N°11. Des 1970, la BEA s'est vu confié la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales avec l'étranger.

En 1989, le statut de la BEA fut transformé en société par actions en gardant les mêmes objet que celui fixé par l'ordonnance du 1<sup>er</sup> octobre 1967 : elle conserve la dénomination de banque extérieur d'Algérie » dans tous les actes, lettres, facture, publication et autres documents de toutes natures émanant de la société. La dénomination sociale doit être toujours présidée ou suivie des mots suivants : société par actions et l'énonciation du capital. Le capital social de la BEA, qui était de 20 000 000DA et ayant été exclusivement souscrit par l'Etat, a été porté à 1 000 000 000 DA par décision de l'assemblée générale extraordinaire, des actionnaires, puis fut augmenté en 1991 de 600 000 000 pour atteindre 1600 000 000DA. En 1996 il est passé à 5600 000 000DA par émission de nouvelles actions d'un montant de 4000 000 000 DA.

Aujourd'hui le capital social de la BEA s'élève à 76000 000 000 DA. Tout en faisant face à sa mission principale et vocation initiale – le financement du commerce extérieur, elle intervient dans tous les opérations bancaires classique et notamment les ou les secteurs publics petite et moyennes entreprises (PME) occupent une place prépondérante. Le concours de la banque au financement des grands projets structurants a atteint un volume global de financement de 100 000 000 000 DA annuel. Forte de son assise financière et de ces performances, le magazine « jeune Afrique et Union des banques magrébines magazine » la hissa en 2008 au 1<sup>er</sup> rang des banques magrébines et 6eme au classement des 200 première meilleur banque africaine avec un total de bilan de 31 000 000 000 dollars.

Elle a ensuite conclu plusieurs conventions avec les leaders mondiaux pour le lancement des produits leasing, Capitale investissement et banque et assurance. Son extension et tel que la BEA a marqué 2011 par l'ouverture de la première agence en libre-service à l'échelle nationale et par l'augmentation de son capital social. Cette augmentation devrait permettre à la banque de se hisser à agir de concert avec les grandes banques régionales et internationales. Le réseau de la banque devrait atteindre 127 agence qui seront de tes d'un potentiel humain qualifié et Capable de relever les défis de la concurrence et son réseau sera renfotion crée de 9 nouvelle agence (mascara, maghnia, Tlemcen, Oran, khmisti, Chlef, Ain Bey, Draria, Annaba, Boufarik).

### **1-2 Activités du commerce extérieur au sein de la BEA**

La BEA exerce plusieurs activités et facilite à leur client les procédures soit d'importation ou d'exportation parmi ces activités :

- ✓ Fonctionnement dans électro-industrie dans la fonction est l'importation des matières premières, des équipements pour la fabrication des groupes électrogènes.
- ✓ Avec plusieurs entreprises privées comme suit : dans la fabrication des chaussettes, dans l'industrie alimentaire, dans le travail métaux, dans les travaux publics et aussi dans l'exportation des dattes.
- ✓ Ainsi avec l'entreprise publique L'ENEL spécialisée dans la fabrication et la commercialisation des produits électro industrie.

### **1-3 les missions de la banque extérieure d'Alger :**

La banque extérieur d'Algérie peut entrer autre :

- L'objectif principal de la banque Extérieure d' Algérie est de faciliter et de développer les fermetures économiques d'Algérie avec les autres pays.
- financer par tout le monde les opérations de commerce international.
- participer à l'émission à la prise de forme à la garantie ou placement ou la négociation de valeurs immobilières.
- Consentir sous toutes formes des crédits, des prête ou des avances avec ou sous garanties,

tant par elle-même qu'en participation.

- Traiter tous les opérations de change.
- Gérer directement ou indirectement sous quelques formes que soit les opérations rentrent dans son objectif.
- Remplir le rôle correspond d'autre banque.
- Chercher à trouver une dynamique de croissance en harmonie avec le programme d'action engagé par les pays.
- Développer de nouvelles activités telles que le leasing (crédit-bail) et la recherche de partenaire extérieurs.

### **1-4 Organisation générale de la BEA**

La BEA, juste après sa création, était dirigée par un président directeur générale (PDG) assisté par un directeur général adjoint(DGA) et trois conseillers chargés de la gestion, de l'application de la politique de la banque est organisé et sa représentation à l'égard des tiers.

Actuellement suite à la décision réglementaire N°01/D.G du 02/01/96, la banque est organisé autour de cinq (05) fonctions dominantes ci-après désignées :

- La fonction de finance et développement ;
- La fonction engagement ;
- La fonction International ;
- La fonction secrétariat Général ;
- La fonction contrôle ;

Le Président Directeur(PDG) qui est assisté par :

- Trois directeurs généraux adjoint chargés de superviser et coordonner les fonctions finances et développement, engagement internationale ;
- Un secrétaire générale chargé de superviser et coordonner les structures gestionnaires des moyens de la banque ;
- La direction de l'inspiration Générale est directement rattachée à la présidence.

#### **1-4-1 La Direction générale Adjointe finance et Développement regroupe**

- La cellule stratégique ;
- La cellule organisations ;
- La direction de la comptabilité ;
- La direction de l'informatique ;
- La direction de la trésorerie ;
- La direction du contrôle de gestion.

#### **1-4-2 La Directions Générale Adjointe Engagement regroupe**

- La direction centrale du réseau ;
- La direction des engagements des grandes entreprises ;
- La direction des engagements des PME ;
- La direction de contentieux.

#### **1-4-3 La Directions Générales adjointe internationale regroupe**

- La direction des filiales, participations des relations internationales ;
- La direction de commerce extérieur ;
- La direction des opérations avec l'étranger.

#### **1-4-4 Le Secrétariat générale regroupe**

- La direction des ressources humaines et de la formation ;
- La direction de l'administration générale ;
- La direction des études juridique.
- La direction de la communication ;
- La cellule « sécurité ».

### 1-5 Présentation de l'agence BEA 34 :

La BEA sont classée selon le volume d'activités leurs CA, du plus important au moins important qui est en fonction des pouvoirs attribués, en trois(03) catégories en plus des agences principales :

- Les agences « 1<sup>ère</sup> catégorie » ;
- Les agences « 2<sup>ème</sup> catégorie » ;
- Les agences « 3<sup>ème</sup> catégorie ».

L'agence BEA 34 sise à Tizi-Ouzou, est une agence de 1<sup>ère</sup> catégorie, habilitée à effectuer toutes opération de banques au sens de la loi de la monnaie et du crédit.

Dans ce cadre, Cette agence constitue la cellule polyvalente de base de l'exploitation de la banque .Elle doit être en mesure, grâce à d'efficaces structures d'accueil et de traitement, de satisfaire la clientèle quels que soient sa nature et son secteur d'activité, mais aussi elle se doit remplir un certain nombre de missions s'insérant dans son champ de compétence à savoir :

- ✓ Traitement des opérations de caisse (opération espèce et les opérations par compte) ;
- ✓ La demande commerciale Fonctions administratives (gestion des moyens humains, généreux, la comptabilité et le contrôle comptable).

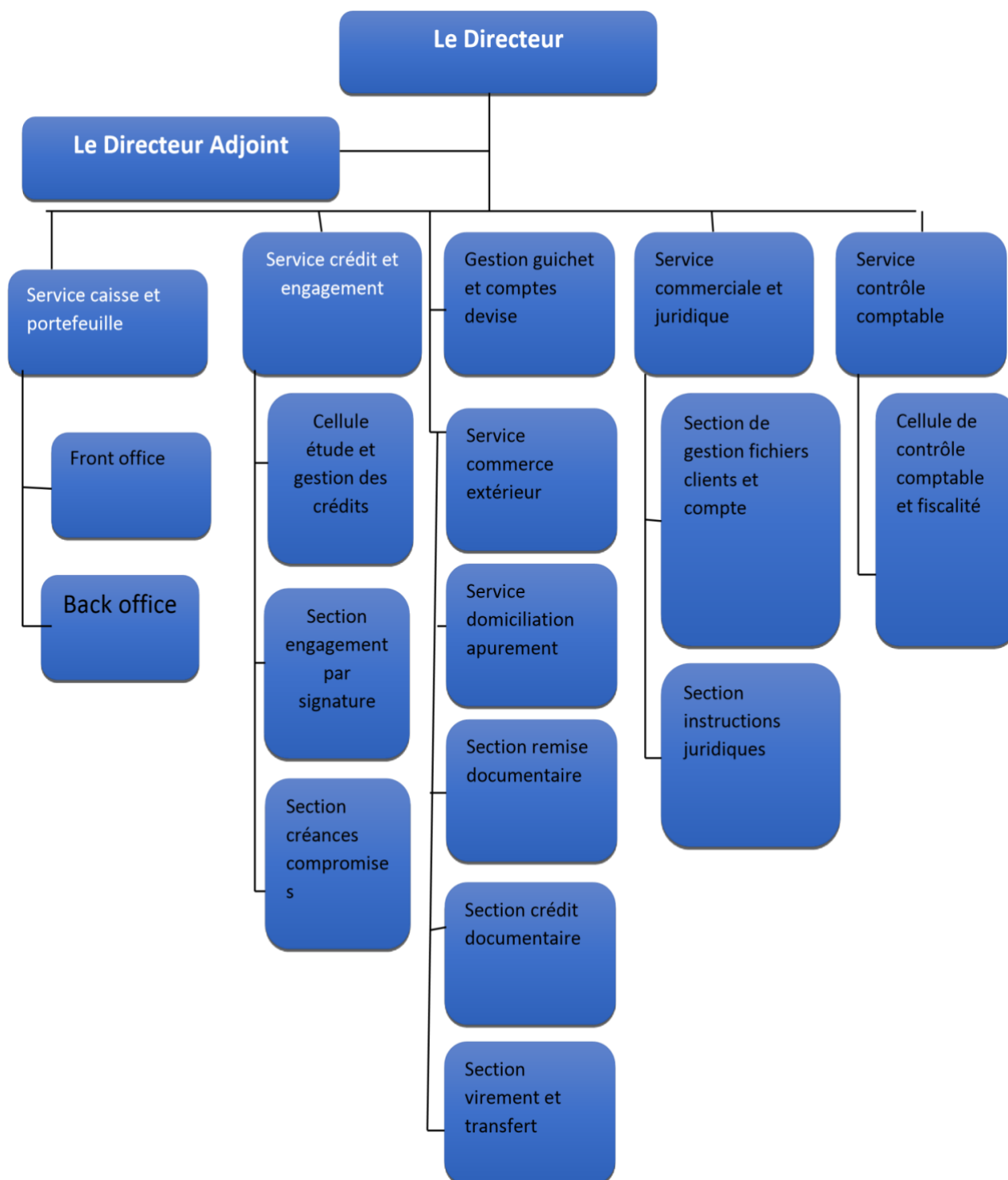
### 1-6 La création de l'agence BEA n° 34 Tizi Ouzou

Celle-ci a été créée en 1971 dans le but de renforcer la représentation dans le centre du pays autour de la direction d'Algérie, la première agence au niveau de la wilaya de Tizi Ouzou.

L'agence BEA 34 garde son harmonie et essaie d'offrir les meilleures prestations de services à ses clients. Elle gère environ 32 538 compte dont partie appartient à des sociétés nationales qui expriment des besoins en matière d'importation et exportation.

Tous les secteurs peuvent trouver auprès de la banque des services, des crédits et une assistance devant leur permettre de réunir les conditions d'une relance effective.

1-7 L'organigramme de l'agence BEA n°34 Tizi Ouzou



Source : document interne de la BEA : « guide des opérations du commerce extérieur »

## **Section 02 : le processus de déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire et crédit documentaire**

Dans cette section, nous allons découvrir le mode de paiement sur lequel les deux parties (l'importateur et l'exportateur) se sont appuyées lors de leur transaction commerciale, qui est la remise documentaire et le crédit documentaire. Ou nous suivons les étapes que traverse l'exportateur ou l'importateur à partir du moment où il demande l'ouverture de la remise documentaire ou bien le crédit documentaire auprès de sa banque jusqu'à ce que l'importateur reçoive la marchandise et la paie.

Cependant, dans ce processus, l'exportateur peut être exposé au problème de refuser de prendre les marchandises et de les payer lorsqu'elles arrivent au port du pays de l'importateur.

### **I. La procédure de déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire**

#### **1. Présentation du contrat de vente**

Il s'agit d'une entreprise résidente dans la ville d'AZAZGA d'un statut juridique SPA spécialisée dans électro-industrie. Elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise (huile minérale isolante Neve non inhibée, points net total 16000,000 KG) à un fournisseur de Émirats Arabes Unis (BEXADZA LDOE) spécialité pétrolier.

Le contrat est signé le 15/12/2021 entre deux parties, il stipule que :

- Le prix de cette marchandise a été fixé à un Montant de 184000,00 USD
- La marchandise doit être expédiée au port de Bejaia
- Le port de chargement JEBEL Ali, Dubaï, EAU
- Les conditions de règlement paiement par la remise documentaire import à vue
- Incoterm CFR
- Le nom de la banque émettrice, BEA Tizi 00034

## **2. Le déroulement de la remise documentaire du client**

### **2-1 réceptions et vérification de la remise documentaire**

- La réception d'une nouvelle RDI (remise documentaire import) qui est enregistrée au niveau du secrétariat qui vas apposer le cachet dateur au recto du bordereau.
- La vérification : l'encaissement doit remplir les conditions de régularité et de recevabilité suivante :
- Tous les documents cités dans le bordereau d'envoi du remettant doivent être joint dans la remise.

Les documents sont :

- ✓ Une demande de domiciliation bancaire
- ✓ La facture pro-forma (être signée)
- ✓ Les modes de paiement (la remise documentaire)
- ✓ La carte NIF (il faut vérifier le NIF avant de faire cette opération)
- ✓ Registre de commerce
- Les instructions contenues dans l'ordre d'encaissement doivent être d'une clarté complète. ➤  
Le document de transport doit répondre aux exigences de la réglementation des changes.
- L'agent vérifié le contenu des documents annoncés sur le bordereau et cela en vérifiant le nombre et nature des documents joints s'ils sont conformes aux instructions reçues.

Les informations tirées :

Références

Tireur : spécialité  
pétroliers

Tiré : SPA

Facture n : 771888

## Chapitre 03 : Étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire

---

Du : 04/12/2021

Montant : 184000,00 USD

Titre de transport : bateau BALTIC BRIDGE OMXATW1MA

Monnaie : dollars

La vérification de :

- ✓ Bordereau de transmission
- ✓ La facture commerciale
- ✓ Le connaissance maritime
- ✓ Certificat d'origine

L'agence BEA 34 Contacte la direction des opérations à Alger à fin d'adresser un accusé de réception à la banque remettante

### **2-2 la comptabilisation en entré d'encaissement**

Le chargé du dossier va enregistrer la remise documentaire import dans un registre numérique et procède à sa comptabilisation.

Débit : compte client 184000,00 USD

Crédit : compte de la remise documentaire pour encaissement 184000,00 USD

### **2-3notification de l'encaissement au tiré et la procédure de règlement**

La BEA 34 contact son client (SPA) de l'arrivée des documents par notice de réception ainsi il va procéder à la domiciliation et le virement.

Les documents reçus :

Facture commerciale

Certificat d'origine

Bordeaux de colisage

USD

### Le virement

Le client entame le virement de la somme 184000,00 USD contre une valeur de Dinars : 139,7901000 DA / USD par un ordre de virement.

Contre-valeur en dinars : 25 721 378,4 DA

Frais Swift remise documentaire : 3000,00 DA

Commission encaissement : 0,00 DA

Récupération CI : 25. 721,38 DA

Frais étranger : 5457,06 DA

Le client demande l'octroi d'un crédit d'exploitation qui a été accordé. La banque a débuté le compte du client d'une somme de 25.721378,4 DA en plus des commissions d'une valeur de 34178,44 DA

La valeur totale débité 25755 556,8 DA

La BEA 34 Contact la centrale à Alger du règlement de Remdoc par le client, puis cette dernière procède au virement en devise (184000,00 USD) au compte de la banque du fournisseur précisée sur le bordereau

-La banque du tireur indique à la banque de Tiré de verser la somme (184000,00 USD) dans son compte.

Le virement s'effectue par le rideau Swift

La BEA 034 s'assure de la conformité et la régularité de l'exécution de l'opération suivant la réglementation de change jusqu'à la réalisation financier qui se réalise en fournissant :

- La facture définitive
- Les documents douaniers

Puis l'agent préposé qui a établi la domiciliation va faire un compte rendu de l'apurement et l'envoi à la banque d'Alger.

## **6. Résumé de l'opération de la remise documentaire**

- 1) Contrat commercial d'achat d'une marchandise (huile minérale isolante Neve non inhibée, points net total 16000,000 KG) entre l'importateur (SPA) et l'exportateurs signé le 15/12/2021
- 2) L'exportateur expédie la marchandise vers l'Algérie au port de Bejaia suivant l'incoterm convenu en récupérant le document de transport.
- 3) Parenté les documents à sa banque (remettante).
- 4) La banque remettante (banque d'exportateur) transmet les documents à la banque BEA (banque présentatrice)
- 5) La BEA 34 (banque d'importateur) accepte la remise, avise l'acheteur de la réception des documents en indiquant leur nombre et leur nature, le mode de paiement et la nature de marchandises.
- 6) La BEA 34 invite son client à se domicilier et s'acquitter le mandant de la remise lui permettant de prendre possession de la marchandise.
- 7) La BEA 34 Contact la centrale à Alger à fin de débloquer la somme de 184000,00 USD au profit du compte de la banque du tireur.
- 8) La banque 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.

## **II. La procédure de déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire**

Afin de bien illustrer la procédure suivie pour la réalisation d'un crédit documentaire et pour mettre en évidence ses caractéristiques (intervenants, coût, 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 Banque extérieure d'Algérie.

## 1. Objet de l'opération

Consiste en l'importation d'une pièce détachée d'un montant de 7014,00 EUR par un importateur algérien chargée de l'importation d'une pièce détachée qui fait pour la rechange de robot.

Les intervenants dans cette opération sont :

**Le donneur d'ordre :** l'importateur algérien l'entreprise LOKMANE

**Le bénéficiaire :** l'exportateur étranger ESSA

**La banque émettrice :** banque extérieur d'Algérie de Tizi Ouzou

**La banque notificatrice :** Mizuho Bank, LTD, Paris BRANCH

## 2. Déroulement de l'opération

Le contrat commercial conclu entre l'importateur « LOKMANE » et l'exportateur « ESSA » une pièce détachée d'un montant de 7014.00 EUR, réalisé par un crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue.

Les étapes de cette opération de la domiciliation jusqu'à le règlement sont présentés comme suite :

Le premier c'est le 1<sup>er</sup> contact entre le client et la banque.

Le client doit prendre un rendez-vous dans la plateforme de la banque extérieur d'Algérie, la banque répond nous vous demandons de bien vouloir précéder à la demande de domiciliation.

### □ La demande de domiciliation est :

Signé par l'importateur est correctement renseignée et englobe les informations suivantes :

## Chapitre 03 : Étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire

---

Le nom et prénom

Adresse

Capital social

Numéro d'identification statistique

Numéro d'immatriculation de registre de commerce

Numéro d'identification fiscal

Code d'activité

Nature de marchandises Origine, provenance

Destination de la marchandise

Numéro et la date de la facture pro-forma

Nom de fournisseur

Montant en devise avec la mention (maximum ou environ), date probable de règlement tarif douanier

Mode de paiement : à vue

Nature de contrat

Adresse et lieu d'attachement d'impôts

Une mention qui désengage la banque extérieure d'Algérie de tout risque de change.

### **□ La facture pro forma**

Englobe les informations suivantes qui doivent être conforme en règlement :

Porte les mêmes données que la demande de domiciliation

Comporte le cachet humide de fournisseur

Précise

Le pays d'origine de la marchandise (Japon)

Pays de provenance de la marchandise (France)

Le prix unitaire de la marchandise (7014,00 EUR)

Les délais de livraison (45jour)

Mode de paiement : Avue Incoterm : FRS

## □ Engagement

Les frais de transport d'embarquement (Aéroport Paris Roissy CDG) jusqu'à l'arrivée à (Aéroport houari Boumediene Alger Algérie) et celles d'assurance sont dans le montant de la marchandise.

## 2-1 l'ouverture du crédit documentaire

Les étapes de l'ouverture de Credoc sont :

### 2-1-1 demande d'ouverture d'un Credoc

Le 15/10/2020, l'importateur demande une domiciliation de l'opération auprès de la Banque extérieure d'Algérie en remplissant un pré imprimé interne et en présentant les documents suivants dans le but de domicilier son opération d'importation.

- La facture pro-forma
- Attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation
- L'engagement d'importation
- Et il doit remplir une demande d'ouverture de Credoc et on demande de la domiciliation à partir de la plateforme predom

Le conseiller clientèle charge de domiciliation à vérifier la demande de domiciliation import.

Il ouvre alors le dossier de domiciliation qui englobe les documents suivants :

- Demande d'ouverture de Credoc.
- Facture pro forma
- Engagement d'importation
- Attestation de la taxe de domiciliation bancaire opération d'importation

### 2-1-2 domiciliation de l'opération

La Banque extérieure d'Algérie procède à la domiciliation en mettant un cachet de domiciliation portant un numéro de domiciliation comme suite :

## Chapitre 03 : Étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire

---

- 15 : le code de la wilaya de l'agence domiciliaire (Tizi Ouzou)
- 03 : le code de l'agrément de la banque
- 01 : le code de l'agrément du guichet domiciliaire
- 2021 : l'année de domiciliation
- 04 : trimestre
- 10 : nature de contrat
- 00003 : nature d'ordre chronologique du dossier
- EUR : est le symbole monétaire représentant (l'euro)

### Frais de domiciliation

**Débit** : compte client : 3570

**Crédit** : commission d'ouverture : 3000

**Crédit** : commission TVA 19% : 570

L'agent du commerce extérieur transmet alors ce dossier à la direction des opérations documentaires et il remet au client une copie des documents de domiciliation.

### 2-1-3 ouverture du Credoc

Après l'opération de l'ouverture de Credoc sur Delta V8 (le système d'exploitation de la banque) et sur le Swift accède à l'ouverture de Credoc en prélevant les commissions d'ouverture comptabilisées comme suite :

Débit : compte client

Crédit : commission d'ouverture de Credoc

Crédit : commission d'engagement

Crédit : commission SWIFT

Crédit : TVA

□ Constitution de la provision

Débit : compte client

Crédit : compte provision

### 2-1-4 Émission du Credoc par SWIFT

Après avoir effectué l'ouverture de Credoc sur Delta V8 la Banque extérieure d'Algérie procède à l'émission du crédit documentaire et envoyant sur Swift à la banque de l'exportateur (Mizuho Bank) le 15 10 2020 pour l'ouverture à leur caisse d'un crédit documentaire dont les conditions suivantes :

- Type de crédit : irrévocable et confirmé
- Date démission : le 15/10/2020
- Adresse : XXXXXXXXXXXX
- Bénéficiaires : exportateurs X
- Code de devise et montant : 7014,00 EUR
- Banque notificatrice : Mizuho Bank
- Envoie partiels : non autorisé
- Embarquement depuis l'aéroport : Paris Roissy CDG
- A destination de l'aéroport : Houari Boumediene Alger Algérie
- Date ultime d'envoi : 15/11/2020
- Description des biens : pièce de rechange
- Incoterm : CPT

### 3. Réalisation du crédit documentaire

L'importateur reçoit le message Swift (society for world Wide interbank financial télécommunication) MT 700 et procède à l'ouverture du crédit irrévocable et confirmé en faveur de son client bénéficiaire, cette dernière notifier l'émission de crédit à son client.

Le fournisseur (exportateur) est informé de l'émission d'un crédit documentaire en sa faveur le 15/10/2020 il procède donc à l'expédition de la marchandise par voie aérienne à ordre de la BEA.

## Chapitre 03 : Étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire

---

À ce moment il a déjà conclu un contrat de transport selon les conditions stipulées par le contrat commercial, embarque la marchandise, il rédige la facture commerciale dont il inclut les frais de transport et procède à la constitution du reste des pièces du dossier documentaire.

Ensuite ce dernier, remet le dossier à sa banque notificatrice qui va le vérifier, ensuite les accompagner des documents liés à la marchandise à son client comme il a été stipulé dans le Credoc à savoir de colis séparés l'un par courrier DDHL (société de courrier express), et l'autre par courrier EXPRESS à l'adresse de la banque émettrice (banque extérieure d'Algérie).

La Banque extérieure d'Algérie on va par courrier et message Swift MT 730 on l'informe des documents confortés en lui précisant la date de règlement

### □ Levée des documents et règlement

Après la réception des documents, la banque est maîtresse banque extérieure d'Algérie fait un contrôle de conformité des documents, elle doit vérifier la facture commerciale et les domiciles en mettant le même numéro de domiciliation. Ensuite, la BEA convoque le client

(L'importateur) pour vérifier et signer une décharge à distance son acceptation et sa satisfaction.

Par ailleurs, cette dernière endosse un bon de cession bancaire au nom de l'importateur algérien pour lui permettre le dédouanement de sa marchandise.

### □ L'apurement du dossier

L'agent chargé de l'apurement a reçu de la section Credoc :

- Une copie de la facture définitive
- Un exemplaire de documents de transport
- Copie une de messages SWIFT MT 754 (society for world wide Interbank Financial télécommunication)

### Chapitre 03 : Étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire

---

Puis il reçoit le formulaire de règlement F4 dans la direction des opérations avec l'étranger indiquant la date de porc et imprime le document douanière D10 sur la base CNIS c'est laquelle l'agence peut accéder pour consulter ou imprimer de documents douanière et le NIF.

Le dossier étant complet l'agent chargé de l'apurement à vérifier que la valeur réellement importer et dédouaner est en conformité avec la valeur domicilié et transférée, il apure le dossier. Le montant des formules statistiques 4 et inférieures en montant de la facture définitive il déclare le dossier « excédent de règlement » à la banque d'Algérie dans le cas contraire il déclare le dossier « insuffisante de règlement ».

La banque doit déclarer toutes les opérations importants à la Banque d'Algérie juste après la réception de la formule statistique 4, et elle a un délai d'un mois pour les dossiers à échéance après le dossier règlement et 4 mois pour les dossiers d'importation à vous. Après avoir envoyé les déclarations à la Banque d'Algérie effectuer son propre contrôle au niveau de la Banque extérieure d'Algérie. Elle vérifie le taux de change applique, les documents présentes par l'importation et envoyés par le fournisseur sont-ils originaux dans le cas contraire la banque extérieur d'Algérie doit envoyer un courrier officiel au client pour le solliciter à ramener la pièce originale pour apurer son dossier.

### Section 03 : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Après une étude des cas pratiques au sein de l'Agence BEA Tizi Ouzou, les deux cas qui ont donnés plus de présence et plus d'importance à étudier dans cette dernière, sont le crédit documentaire et la remise documentaire.

Afin de mieux comprendre et de mieux choisir le mode approprié pour chaque opération nous allons comparer la remise documentaire sous différents aspects : son déroulement, les Intervenants, les couts, la complexité.

#### 1. Comparaison du déroulement entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

Tableau N°14 :

| Désignation                                | Crédit documentaire                                                                                                                                                                          | Remise documentaire                                                  |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| L'ouverture dossier domiciliation bancaire | -Attribution d'un numéro domiciliation<br><br>-L'ouverture d'une fiche de contrôle<br><br>-La constitution de la commission de domiciliation<br><br>-L'apurement de dossier de domiciliation | Même étapes                                                          |
| La procédure déroulement l'opération       | L'ouverture de crédoc<br><br>Envoyer les documents<br><br>Règlement                                                                                                                          | Envoyer la marchandise<br><br>L'ouverture de Remdoc<br><br>Règlement |

**Source :** réaliser par nous même

A partir de tableau ci-dessous ce déduisent que :

- Les étapes d'une domiciliation à l'import est la même quel que soit le mode de paiements.
- Les étapes d'un Credoc sont différentes de celle d'une remise : le Credoc donne lieu à l'ouverture, Envoie des documents, Chaque étape d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes : l'ouverture et la réalisation de REMDOC d'où il apparaît clairement la complexité du traitement d'un Credoc par rapport à la remise.
- En plus, dans le Credoc, une fois les documents sont expédiés et la banque doit vérifier leur conformité et le client doit payer. En revanche, dans la remise documentaire que le paiement se fait à vue ou à échéance, les fournisseurs encours toujours le risque de non-paiement.

### 3. Comparaison des différents avantages et les inconvénients des deux moyens de financement

**Tableau N°15:**

|                            | Remise documentaire                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Crédit documentaire                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Avantages et inconvénients | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le Remdoc Exige l'existence d'un certain niveau de confiance.</li> <li>• Remdoc supporte moins de commission</li> <li>• La remise documentaire est plus souple que le crédoc</li> <li>• La remise documentaire s'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le prix doc qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois au lors d'une transaction faite dans des circonstances très risquées.</li> <li>• La domiciliation d'une importation par crédit documentaire se fait avant le déroulement d'opération</li> <li>• Le crédoc est largement plus coûteux.</li> <li>• Le crédoc est irrévocable</li> <li>• La banque paie si les documents sont conformes.</li> </ul> |

**Source :** réaliser par nous même après une étude entre les deux cas

### 3 .Comparaison des différents intervenants et composants :

**Tableau N°16 : Comparaison des différents intervenants et composants**

| Intervenants et composants | Remise documentaire                         | Crédit documentaire                      |
|----------------------------|---------------------------------------------|------------------------------------------|
| Exportateur                | Tireur                                      | Tiré                                     |
| Importateur                | Tiré                                        | Tireur                                   |
| Banque de l'exportateur    | Banque remettante                           | Banque notificatrice et/ou confirmatrice |
| Banque de l'importateur    | Banque présentatrice                        | Banque émettrice                         |
| Rôle des banquiers         | C'est un intermédiaire                      | Banque engagé vis-à-vis du fournisseur   |
| Valeurs des documents      | Les deux types sont basés sur les documents |                                          |

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

## Chapitre 03 : Étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire

A Partir du tableau ci-dessus nous déduisent que :

- L'exportateur est le donneur d'ordre dans la remise et bénéficiaires dans le CREDOC .alors que l'importateur est un bénéficiaire dans la remise documentaire et donneur d'ordre dans le CREDOC.
- Pour le CREDOC, la banque de l'exportateur est la banque notificatrice, et la banque de l'importateur (BEA) est la banque émettrice, tandis que dans le cas d'une remise documentaire et donneur d'ordre, la banque de l'exportateur est la banque remettent, et la banque de l'importateur (BEA) est la banque présentatrices.
- Le rôle du banquier dans la remise documentaire se limite à transmettre les documents mais ne donne pas d'engagement de paiement, Tandis que dans le CREDOC la banque s'engage à payer.
- La valeur des documents reste à l'appréciation de l'importateur dans le REMDOC, alors que dans le CREDOC la banque conformité des documents aux conditions et aux termes de crédit.

### 4. Comparaison des commissions entre le CREDOC et la REMDOC :

**Tableau N°17** : comparaison des commissions entre le crédit documentaire et la remise documentaire

| Nature des opérations                | Commission                                           | Date de valeur        |
|--------------------------------------|------------------------------------------------------|-----------------------|
| Domiciliation à l'import             | 3000 DA                                              | Date d'ouverture      |
| <b>Crédoc a l'importation</b>        |                                                      |                       |
| Ouverture du crédoc                  | Com. fixe 3000DA + frais Swift 3000DA                | Veille de l'opération |
| Modification ou annulation du crédoc | Com. Fixe 3500 DA                                    | Date d'ouverture      |
| Engagement                           | 025 %                                                | Date d'ouverture      |
| Avec constitution de provision       | Par trimestre indivisible avec un minimum de 2500 Da |                       |

## Chapitre 03 : Étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire

|                                                                                  |                                                             |                    |
|----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|--------------------|
| Sans constitution de provision                                                   | 0,65 % par trimestre indivisible avec un minimum de 2500 DA | Date d'ouverture   |
| Commission de change et de règlement                                             | Frais Swift 3000DA                                          | Date d'ouverture   |
| Récupération commission de transfert banque d'Algérie (compte devise exclus)     | 1%                                                          | Date de règlement  |
| <b>Remdoc a l'import</b>                                                         |                                                             |                    |
| Commission de change et de règlement                                             | Frais Swift 3000 DA                                         | Date de règlement  |
| Commission acceptation                                                           | Com : 3500da                                                | Date d'acceptation |
| Récupération commission de transfert banque d'Algérie (commission devise exclus) | 1%                                                          | Date de règlement  |

**Source :** documents internes de la BEA (instructions 05/ 3/DG du 16 juillet 2019) opérations de commerce international.

D'après le tableau ci-dessous, nous constatons que : Le Credoc coute chère que la remise, car cela est dû à la panoplie de commission du Credoc.

### 5. Synthèse des résultats comparatifs

**Tableau N°18 :** synthèse des résultats comparatifs

| Type financement | Sécurité de garanties paiement | et Gestion d'administrative | coût   | Acceptabilité par le client |
|------------------|--------------------------------|-----------------------------|--------|-----------------------------|
| CREDOC           | Très sûr                       | Très lourde                 | Elevé  | Mauvaise                    |
| REMDOC           | Moins sûr                      | légère                      | Faible | Bonne                       |

## Chapitre 03 : Étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire

---

Ce tableau ci-dessous résume en détaille la différence entre le CREDOC et la REMDOC, d'abord au niveau de sécurité et garantie de paiement, le CREDOC très sûr par rapport au REMDOC qui moins de sécurité pour l'exportateur.

Ensuite, la gestion administratives du CREDOC est très lourde et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise alors que la REMDOC est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

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

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

### Conclusion

Ce chapitre est consacré à la partie pratique, dont nous avons étudié un dossier de paiement d'une opération d'importation par la remise documentaire au niveau de la banque Extérieur d'Algérie Tizi Ouzou.

En effet, notre étude sur le crédit documentaire et la remise documentaire nous à permet à distinguer entre ces deux technique de financement, le crédit documentaire à révéler des forces en matières des procédures, de maîtrise et bonne fin pour les contractantes et aussi des faiblesses liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce type de financement ainsi la lourdeur administratives qui en découle.

Par ailleurs, la remise documentaire est une pratique bien établie comme l'a démontrée l'étude de notre cas pratique, elle est facile à réaliser et plus avantageuse pour l'importateur et plus simple que le crédit documentaire .mais dans le cas où il n'ya pas une confiance entre les deux parties contractantes, elle devient un moyen incertain et exposer l'exportateur à de grand risque.

Enfin, malgré les points positive de la remise documentaire , mais le crédit documentaire il demeure l'instrument idéal dans les relation entre les importations et les exportation , c'est une technique concilie les deux parties , l'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournisseur ,et l'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévu.

---

## Conclusion générale

---

## Conclusion générale

---

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'exposer une partie d'un vaste domaine du commerce international et de clarifier les principaux moyens de financement des opérations du commerce extérieur et ses principales notions théoriques, en étudiant profondément le crédit documentaire ainsi que la remise documentaire comme techniques de paiement à

L'international.

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

La présente étude a tenté d'apporter des éléments de réponse à l'objet de notre travail qui consiste à étudier la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire et la contribution de chacun des deux techniques au financement des importation au niveau de la (BEA) à Tizi Ouzou.

Pour mener ce travail, nous avons traité premièrement l'aspect théorique afin de cerner les concepts étudiés .Nous avons évoqué les méthodes et les techniques de règlement des opérations à l'international .Ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de paiement .Nous avons arrivé à ces résultats :

- Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus sécurisante.
- La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que le crédit documentaire.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité ainsi les risques sur la marchandise.
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.

L'illustration de l'exemple pratique au niveau de la BEA agence « 34 » nous avons constaté que le crédit documentaire c'est un instrument idéal dans les relations entre

## Conclusion générale

---

l'importation et l'exportation .Aussi occupe une place très importante dans le commerce extérieur, car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur.

---

## **Bibliographie**

---



## ➤Ouvrages

- 1 .ADJILAN -A « techniques et moyens de financement international » édition Dunod, paris 2002, p165 [https :www.affacturage.fr](https://www.affacturage.fr) consulté le 19/06/20221 .
2. BOUDINOT.A et FRABOT.J. c « technique et pratique bancaire » 4em édition, Ed Dunod 1
- 3 .Bernard, KAWELCHI et baptiste , vanet , Economic international , 7eme édition, Ed .durad , paris ,2012 p.5 consulter le 11/05/2022 .
- 4 .BOUDINOT.A et FRABOT.J. c « technique et pratique bancaire » 4em édition, Ed Dunod 1985, p 45.
- 5 .ChRISTIAN DESCAMPS. JACQUES SOICHOT. Économie et gestion de la banque, édition EMS, Paris 2002985, p 45
- 6.D.P Monod « moyens et techniques de paiement internationaux. Import export » collection commerce international 2 édition ESKA 1999
- 7.D .GUILLONCHO, Annie. KAWECKI.VENET, Economic international, 7eme édition ,consulter le 13/05 /2022 a 20 :00h
- 8 .EMMANUEL NYAHOHO et PIERIE-PAUL PROUIX « Le commerce international théories, politiques et perspectives industriel.
- 9 .GHISLAINE LEGARANDE et HUBERT MARTINI « management des opérations de commerce international, import-export » 7em édition DUNOS Paris, 2002, P103 10
- .LAUTIERD et SIMON.Y « finance internationale » édition Economica, 9em édition ,Paris 2005 ,P68
- 13 .MORELLE F « lexique du commerce international » édition ELLIPSES, Paris ,2010 P78
- Mustafa Kamel Taha, Wael Anwar « assurance maritime » université dar Al-fikr, Alexandrie 2005, page 40
- MICHELLE RAINELLI, le commerce international 8ème éditions la découvertes, Belgique 2002.p.8

## ➤Articles Enligne

- 1 Article en ligne LBdD par Laurent Dufour le 23/11/2021
- 2 Article en ligne crédit bail rédiger par Laurent Dufour le 06/05/2021
- 3 Article en ligne « le contre remboursement » par Roman Bilozor, 18 décembre 2019
- 4 Air Time CRITICAL, par Alizé Floch sur 20 septembre 2021
- 5 Article 30 du règlement paru au journal officiel N° 31ma
- 6 Article en ligne, Harvard business review consulté le 20/05/2022
- 7 Banque entreprise.bnpparibas consulté le 22/06/2022
- 8 Commerce des marchandises et commerce des services commerciaux, 2017 , In www. Examen statistiques Du commerce mondial 2017 consulter le 27 /05/2022 .à 16 :00H .
- 9 ChRISTIAN DESCAMPS. JACQUES SOICHOT. Économie et gestion de la banque, édition EMS, Paris 2002
- 10 Fadil Nawara, le système juridique de l'assurance de prêt en Algérie , p 3 11GREX international, CCI, GRENOBLE mai 2021
- 12 Global négociation Blog contrats et documents international prêts à l'usage , publié par Oligario ( Lmazaes le 9 février 2018
- 13 Les nouveaux défis de l'internationalisation de JEAN LOUIS Amelon. JEAN MARIE Cardebat
- 14 Les termes de vente a l'international (incoterm) document archive- tous droits réservés, page 4 sur 10
- 15 La chambre de commerce international a édité les brochures relatives aux règles et usances uniforme
- 16 Ordonnance n° 75-59 du 20 Ramadan 1355 , correspondant au 26septembre 1975 ,
- 17 OMC, Communiqué de presse ,2018
- 18 Par Didier Coccolo, professeur d'économie et gestion au lycée la Pérouse a Nouméa (nouvelle Calédonie
- 19 portant notamment loi de commerce , modifiée et complétée
- 20 Règlement de la banque d'Algérie N°07-01 relatifs aux transactions.
- 21 Règlement de la banque d'Algérie N°07-01 relatifs aux transactions.
- 22 Statistiques de commerce mondiale international, 2003 23Travaux de recherche de M. Jacques Olivier, MBOM. 24Travail de recherche, par Louarradi Rajae, Tchich Med

Oussama « Les document de transport » école nationale de commerce et de gestion,  
Oujda 2010-2011

25TAPE Ange de lu Vincent « gestion des crédits et encaissement documentaire a  
l'importation, techniques, analyses et perspective a amen Bank » université international  
de Tunis 2006, P115

### ➤ Site internet

1. <https://économie-pedia.Com> consulter le 26 /06 /2022 à 10 :00h
2. <http://WWW.glossaire.international.com>. consulter le 29 /06 /2022 à 17 :00h
4. <http://www.SNcleroux.com> consulté le 12/05/2022
5. <https://youtu.be/JRI5I-Solovw>
6. [www.logistiqueconseil.org](http://www.logistiqueconseil.org) consulté le 27 mai 2022 à 11h 45
7. <http://www.droit-afrique.com> consulter le 9 /06 /2022 à 18 :00h.
9. [www.affacturage.fr](http://www.affacturage.fr)
10. [www.info.net.fr](http://www.info.net.fr)
11. [www.lecomptoirfinancier.com](http://www.lecomptoirfinancier.com) consulté le 21/06/2022
12. [www.etrepaye.fr](http://www.etrepaye.fr) consulté le 21/06/2022
13. [www.comprendslespaiements.com](http://www.comprendslespaiements.com)
14. [www.Export.rengex.com](http://www.Export.rengex.com)
15. [www.bcv.ch](http://www.bcv.ch)
18. [www.wikimémoire.net](http://www.wikimémoire.net)
20. [www.mataf.net](http://www.mataf.net) consulté le 24/06/2022
21. [www.petite-entreprise.net](http://www.petite-entreprise.net)
22. [www.groupe-crédit\\_du\\_nord.com](http://www.groupe-crédit_du_nord.com) consulté le 25/06/2022
23. [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)
25. [www.Leasing.oorika.fr](http://www.Leasing.oorika.fr)
26. [www.journaldunet.fr](http://www.journaldunet.fr)
27. [www.Solution.Leséchos.fr](http://www.Solution.Leséchos.fr)

## ➤ Document

1. Documents réalisé par Taoubi Abdelilah, 11 novembre 2019.
2. Les documents du commerce international, publié le 11/02/2012
3. Fiche technique, le crédit documentaire par Rverchelles, 15 janvier 2017

## ➤ Thèmes de mémoires

1. OUBELID.K.OUZENE.S « l'intervention bancaire dans les échanges économiques internationaux » mémoire de master : Université Bejaïa, 2015,p 45 consulter le 23 /05/2022 .
- 2 . IBELAIDENE (S) , IDJOUBAR (G) ,IRATEN (S) « le financement , risques et garanties du commerce international, crédit documentaire , université de Bejaïa ,2013.p24 Consulter le 15/05/2022
- 3 . ABiDI Mohamed, mémoire fin d'études « le commerce extérieur en Algérie dans la période 2010-2017 », spécialité, économie monétaire et bancaire
- 4 . Mémoire Enligne « crédit documentaire » réaliser par Massimo Khalid, licence 2009, UMMTO
- 5 . Les techniques de paiement international, préparer par AKHDIM WIAM. EL MANSOURI RAHILA, année 2008/2009. Université ABELMALEK ESSAADI-Tanger
6. Mémoire master « le financement de commerce international par la Banque, réaliser par CHIKHI Mohamed, LAHMAR Sami, faculté Bejaïa
- 6 . Mémoire fin de cycle « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, cas de crédit populaire d'Algérie » réaliser par BENTCHAKAL Manel, MEZIAN Lilia, Université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou
- 7 . KabchouAssia , Bessah Meziane ,assurance crédit et promotion des exportation hors hydro carbures en Algérie , facultés des sciences économiques commerciales , université Abderrahmane mira de Bejaia ,p61,consulter le21 /06/2022
- 8 . Chelali Rachid , Gestion des risques financiers dans le commerce extérieur algérien, un mémoire pour l'obtention d'une maitrise en sciences commerciales , spécialité Gestion des opération commerciales , faculté des sciences économiques , Université d'Alger III ,2010 ,p 98 consulter le 22 /06 /2022

- 9 . Sadelli .A et Tahir .B , « le financement des opérations du commerce international » finance U .A .M Bejaia , 2009
- 10 .Olivier Nagel, la relation banque – entreprise : analyse du risque crédit -entreprise, mémoire de 3em cycle conservatoire national des arts et métiers, Paris, septembre 1996, 60page
- 11 . Les techniques de paiement international, préparer par AKHDIM WIAM. El MANSOURI RAHILA, année 2008/2009. Université ABELMALEK ESSAADI-Tanger

### ➤Cours

1. Cours de Master 2 de Mr Hami ,module procédures d'importation et exportation , p1
2. Cours- BTS -ci Fr
3. Cours 3em année commerce international, Université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou

## Table de matière

|                                                                                          |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Introduction générale.....                                                               | 01        |
| <b>Chapitre 01 : le commerce international : éléments de définition</b>                  |           |
| Introduction .....                                                                       | 04        |
| <b>Section 01 : l'évolution et les théories du commerce international.....</b>           | <b>04</b> |
| 1. définition du commerce international.....                                             | 04        |
| 2. L'évolution de commerce international.....                                            | 05        |
| 2.1 le commerce mondiale dans la période (1800-1937) .....                               | 05        |
| 2.2 Le commerce mondiale dans la période (1945-1980).....                                | 08        |
| 2.3 le commerce mondiale depuis 1980 à 2000 .....                                        | 09        |
| 2.4 le commerce mondiale depuis 2001 à nous jour .....                                   | 10        |
| 3. Les théories du commerce international.....                                           | 12        |
| 3.1 la théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith.....                                    | 12        |
| 3.2 La théorie de l'avantage comparatif par David Ricardo.....                           | 13        |
| 3.3 Théories des coûts relatifs d'Hos .....                                              | 14        |
| 3.4 Le cycle de vie du produit de Vernon (1966).....                                     | 14        |
| 3.5 La théorie de Paul Krugman.....                                                      | 15        |
| <b>Section 02 : les incoterms et les documents usuels du commerce international.....</b> | <b>16</b> |
| 1. Les incoterms .....                                                                   | 16        |
| 1.1 des incoterms.....                                                                   | 16        |
| 1.2 Classification des incoterms.....                                                    | 16        |
| 2. Les documents usuels du commerce international.....                                   | 22        |
| 2.1 les documents de prix.....                                                           | 22        |
| 2.2 les documents de transport .....                                                     | 24        |
| 2.3 les documents d'assurance .....                                                      | 26        |
| 2.4 les documents annexes.....                                                           | 27        |

|                                                                                                       |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Section 03 : la domiciliation bancaire</b>                                                         | 29 |
| 1. Définition de la domiciliation bancaire.....                                                       | 29 |
| 2. Les opérations dispensées de l'obligation de domiciliation bancaire .....                          | 29 |
| 3. Les documents d'ouverture du dossier de domiciliation bancaire.....                                | 30 |
| 4. La domiciliation des importations .....                                                            | 31 |
| 5. La domiciliation des exportations.....                                                             | 33 |
| Conclusion de chapitre.....                                                                           | 34 |
| <b>Chapitre 02 : les méthodes et les techniques de règlement des opérations du commerce extérieur</b> |    |
| Introduction .....                                                                                    | 37 |
| <b>Section 01 : les méthodes de règlement des opérations du commerce international</b>                | 38 |
| 1. Les modes de paiement a l'international .....                                                      | 38 |
| 1.1 le cheque .....                                                                                   | 38 |
| 1.2 l'effet du commerce .....                                                                         | 39 |
| 1.3 le virement international .....                                                                   | 42 |
| 2. les techniques de paiement international .....                                                     | 43 |
| 2.1 le contre remboursement .....                                                                     | 43 |
| 2.2 l'encaissement simple .....                                                                       | 45 |
| 2.3 la remise documentaire .....                                                                      | 45 |
| 2.4 le crédit documentaire .....                                                                      | 50 |
| <b>Section 02 : les techniques de financement du commerce international</b>                           | 59 |
| 1. Les techniques de financement a court termes .....                                                 | 59 |
| 1.1 crédit préfinancement .....                                                                       | 60 |
| 1.1 mobilisation de créance née a l'étranger .....                                                    | 61 |
| 1.2 avances en devises .....                                                                          | 62 |
| 1.4 l'affacturage .....                                                                               | 64 |
| 2 Les techniques de financement à long / moyen termes .....                                           | 67 |
| 2.1 crédit acheteur .....                                                                             | 67 |
| 2.2 crédit fournisseur .....                                                                          | 71 |

|                                                                                                                                    |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.3 crédit bail.....                                                                                                               | 72        |
| <b>Section 03 : les risques et les garanties du commerce international.....</b>                                                    | <b>76</b> |
| 1.Les risques du commerce international.....                                                                                       | 76        |
| 1.1 Définition .....                                                                                                               | 76        |
| 1.2 Types de risque du commerce international.....                                                                                 | 76        |
| 1.3 Les autres risques .....                                                                                                       | 80        |
| 2. Les garanties internationales .....                                                                                             | 81        |
| 2.1 Définition .....                                                                                                               | 81        |
| 2.2 Les principales sortes de garantie .....                                                                                       | 81        |
| 2.3 Les autre garantie .....                                                                                                       | 84        |
| Conclusion de chapitre .....                                                                                                       | 86        |
| <b>Chapitre 03 : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire</b>                                      |           |
| Section 01 : Présentation de la banque Extérieure .....                                                                            | 89        |
| 1.1 historique et évolution de la BEA .....                                                                                        | 89        |
| 1.2 Activités du commerce extérieur au sein de la BEA .....                                                                        | 90        |
| 1.3 Les missions de la Banque extérieure d'Algérie.....                                                                            | 90        |
| 1.4 Organisation générale de la BEA .....                                                                                          | 91        |
| 1.5 Présentation de l'agence BEA 34 .....                                                                                          | 92        |
| 1.6 création de l'Agence BEA 34 .....                                                                                              | 93        |
| 1.7 L'organigramme de l'agence BEA 34.....                                                                                         | 94        |
| <b>Section 02 : le processus et déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire et le crédit documentaire</b> |           |
| 1.Le processus de déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire.....                                        | 95        |
| 2.le processus de déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire.....                                        | 99        |
| <b>Section 03 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la mise documents...106</b>                                      |           |
| 1.comparaison de déroulement entre le crédit documentaire et la remise documentaire .....                                          | 106       |
| 2.Comparaison des différents avantages et les inconvénients des deux moyens de financement .....                                   | 107       |
| 2 comparaison des différents intervenants et composants .....                                                                      | 108       |
| 4.comparaison des commissions entre le crédit documentaire et la remise documentaire.. ...                                         | 109       |

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| Conclusion de chapitre ..... | 112 |
| Conclusion générale .....    | 113 |

## **Bibliographie Table de matière Annexes**

### **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 banques Algériennes financent ces opérations à l'importation sous un cadre législatif. Au sein de la banque Extérieure d'Algérie ( BEA) nous avons pu faire une comparaison entre la contribution de chacun de ces techniques au financement des importations et nous avons conclu que la contribution majeure Appartienne 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, L'importation.