



Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou



**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION**

DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES ET COMPTABILITE

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences financières et comptabilité

Option : Finance des Banques et des Assurances

Thème :

*Le financement du commerce
extérieur par le crédit
documentaire*

Réalisé par :

Melle GADOURI Leticia

Melle ASSOUS Roza

Présenté devant le jury composé de :

Mme, ASSOUS Nassima (MCA Présidente)

Mme, ZOURDANI Safia (MCA Examinatrice)

Mr, ACHIR Mohamed (MCA Rapporteur)

Dirigé par :

Mr ACHIR Mohamed

Année : 2024-2025



REMERCIEMENT

Nous souhaitons exprimer notre gratitude au Bon Dieu pour nous avoir accordé la force pour mener à bien notre travail. Nous aimerions également exprimer nos sincères remerciements à tous ceux qui ont contribué d'une manière directe ou indirecte à la réalisation de ce mémoire.

Nous tenons à exprimer notre sincère gratitude à nos parents et nos familles qui nous ont soutenues dès le début, pour leur amour, leurs encouragements et leurs sacrifices pour nous. Leur présence a été notre plus grande force.

Nous remercions particulièrement notre directeur de recherche au sein de l'université Mr **ACHIR MOHAMED** pour son encadrement, ses conseils, son encouragement et pour être à l'écoute de nos questions.

Nous remercions aussi le personnel de la Banque National d'Algérie en particulier le service du commerce extérieur et Mme **DJABELLAH NASSIMA** pour sa présence, ses conseils et sa disponibilité qui nous ont été bénéfiques pour la réalisation de notre travail.

Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.

Nous remercions nos ami(e)s et camarades pour leurs soutiens et leurs conseils et nos amis de notre promotion pour les moments partagés, les échanges enrichissants et le soutien mutuel.

Enfin, nous tenons à remercier chaleureusement toutes les personnes qui ont participé à la réalisation de ce projet et qui nous ont soutenus tout au long de notre parcours universitaire.

Ce mémoire n'est pas seulement le fruit d'un travail personnel, mais aussi le reflet de tout l'amour, la confiance et l'accompagnement qu'on a reçus.

MERCI, DU FOND DU CŒUR.



DÉDICACE

Je dédie ce travail à la mémoire de **mon père** que dieu l'ait en sa paix, il veillera sur nous de là-haut, tes conseils et ta présence indéfectible dans mon cœur m'ont permis de surmonter les défis et d'arriver au bout de ce parcours. Merci pour tout.

À la lumière de mes jours, à la source de mes efforts, à **ma maman**, qui m'a donnée la vie, la tendresse et le courage de poursuivre mes rêves. Ce mémoire, fruit de mes efforts, est une source de fierté pour moi, et je souhaite le partager avec vous.

A MES FRERES : ouahmed, Nacer, Hakim, Larbi, Cherif

A MES SOEURS : hayet, Houria, sabrina, taoues sans oublier mes belles sœurs feriel et Jessica.

Je dédie ce travail à **mon fiancé Brahim** et ma belle-famille pour leurs encouragements.

A MON ENCADREUR Mr M. ACHIR pour sa disponibilité et ses conseils.

A MA BINOME LETICIA qui m'a soutenue avec patience et compréhension durant la réalisation de ce modeste travail, Merci de m'accompagner dans ce voyage si important.

Ce mémoire est le reflet de notre partage d'émotions et d'apprentissage. Que ces mots expriment ma profonde gratitude envers chacun d'entre vous.

Avec tout mon amour,

ROZA



SOMMAIRE

Remerciements.....	I
Dédicaces.....	II
Liste des abréviation.....	III
Liste des schémas.....	IV
Liste des tableau.....	V
Introduction générale.....	01
Chapitre 01 : le commerce extérieur et ses modes de financement	
Section 01 : définition et importance du commerce extérieur.....	06
Section02 : les principaux acteurs du commerce international.....	18
Section 03 : risques liés au commerce international.....	22
Section 04 : les moyens de paiements à l'international.....	27
Chapitre 02 : le crédit doc et la remise doc comme outil de financement	
Section 01 : Généralités sur le crédit documentaire.....	42
Section 02 : généralités sur la remise documentaire.....	81
Section 03 : La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire... 	87
Chapitre 03 : étude d'un cas pratique au niveau de la BNA T.O	
Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil.....	94
Section 02 : déroulement d'un crédit documentaire.....	103
Section 03 : étude de cas d'un crédit documentaire.....	107
Conclusion générale.....	117
Bibliographie.....	VI
Table des matière.....	VII
Annexes.....	VIII
Résumé	IX

Liste des abréviations :

Les abréviations	La signification
OMC	Organisation mondial du commerce
BNA	Banque National d'Algérie
UE	Union Européennes
INCOTERMS	International Commercial Terms
CCI	Chambre de Commerce International
SWIFT	Society For World Wide Inter Bank Financial Telecommunication
EUR	Euro
USD	United States Dollars
CIB	Carte Bancaire International
RUU	Règles et Usances Uniformes
CAF	Capacité d'auto financement
CIF	Cost, Insurance and Freight
CIP	Carriage and Insurance Paid To
DRE	Directions Régionale d'équipement
DOD	Direction des Opérations Documentaires
LCSB	Lettre de Crédit Stand-By
CREDOC	Crédit Documentaire
DMFE	Direction des Mouvements Financiers avec l'Extérieur
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
PIB	Produit Intérieur Brut
ISO	International Organization for Standardization
NIF	Numéro Identification Fiscal
M/SES	Marchandises
UBS	Union de Banque Suisse
TLC	Transferable Letter of Credit
CAD	Cash Against Document
RPIS	Règles et Pratiques Internationales relative aux stand-by

Listes des tableaux :

Numéro	Titre	Page
1	Les incoterms du transport multimodal	13
2	Les incoterms du transport maritime et fluvial	16
3	Les avantages et inconvénients du virement	29
4	Les avantages et inconvénients de billet à ordre	32
5	Les avantages et les inconvénients de la lettre de change	34
6	La différence entre le billet à ordre et la lettre de change	35
7	Les avantages et inconvénients de la carte bancaire internationale	37
8	Les avantages et inconvénients du crédit documentaire revolving	68
9	Avantages et inconvénients de « RED CLAUSE »	71
10	Avantages et inconvénients de « back to back »	73
11	Choix entre le crédit et la remise documentaire	89
12	Attribution d'un numéro d'ordre chronologique au sein de la BNA	104
13	Le cachet de domiciliation	109
14	La constitution de la commission de domiciliation	109
15	Comptabilisation des commissions	113

Liste des schémas :

Numéro	Titre	Page
Schéma n°1	La classification du risque	23
Schéma n°2	Le fonctionnement du système SWIFT	30
Schéma n°3	Emission et la transmission du billet à ordre par le client	33
Schéma n°4	L'utilisation de la lettre de change	35
Schéma n°5	Fonctionnement d'un crédit documentaire	43
Schéma n°6	Le rôle des intervenants dans le déroulement d'un crédit documentaire	47
Schéma n°7	Le déroulement d'un crédit documentaire	55
Schéma n°8	La réalisation d'un crédit documentaire par paiement à vue	58
Schéma n°9	La réalisation d'un crédit documentaire contre acceptation	59
Schéma n°10	la réalisation d'un crédit documentaire par paiement différé	60
Schéma n°11	Réalisation d'un crédit documentaire par négociation	61
Schéma n°12	Réalisation d'un crédit documentaire révocable	63
Schéma n°13	La réalisation d'un crédit documentaire non confirmé	64
Schéma n°14	La réalisation d'un crédit irrévocable et confirmé	66
Schéma n°15	Présentation d'un crédit documentaire Back to Back	72
Schéma n°16	Le fonctionnement d'un crédit documentaire Stand-By	77
Schéma n°17	Le transfert d'un crédit documentaire transférable	80
Schéma n°18	Le fonctionnement d'une remise documentaire	82
Schéma n°19	Le déroulement d'une remise documentaire	85

INTRODUCTION
GENERALE

Introduction générale

Introduction générale

La banque mondiale aide les pays en développement à améliorer leur accès aux marchés mondiaux et à renforcer leur participation au système commercial mondial. Le commerce extérieur est un moteur de la croissance, il crée des emplois de meilleure qualité, réduit la pauvreté et ouvre des perspectives économiques. Selon des études récentes, la libéralisation des échanges accroît la croissance économique de 1 à 1,5 point de pourcentage en moyenne, ce qui se traduit par une augmentation de revenus de 10 à 20% après une décennie.¹

Depuis 1990, le commerce international a fait progresser les revenus de 24% au niveau mondial, et de 50% pour les 40% les plus pauvres de la population. Plus d'un milliard de personnes sont ainsi sorties de la pauvreté grâce à une croissance économique soutenue par de meilleures pratiques commerciales.²

Cependant, les pays en développement font face à de nombreux obstacles, tels qu'infrastructures inadéquates et des réglementations contraignantes.

Si la mondialisation a favorisé la croissance, elle a surtout profité aux pays asiatiques, en particulier la Chine. D'autres régions, notamment l'Afrique restent marquées par des inégalités et une pauvreté persistante. Par ailleurs, le libre échange est de plus en plus remis en cause par la montée du protectionnisme, appliqué dans les économies avancées où le commerce est accusé d'entraîner des pertes d'emplois. D'ailleurs, les récentes décisions du président américain D.Trump en taxant 184 pays dans le monde surtout la Chine confirme ce retour au protectionnisme.

La pandémie de COVID-19 a perturbé les chaînes d'approvisionnement en augmentant les coûts logistiques, mettant en péril la reprise économique. La guerre en Ukraine et les sanctions contre la Russie ont accentué l'insécurité alimentaire dans les pays en développement en perturbant les marchés des denrées et des engrais. Ces crises ont renforcé la volonté de relocaliser la production de certains biens essentiels.

Bien que les règles du commerce international restent solides, les problèmes géopolitiques, comme la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine, constituent les

¹ Labanquemoniale.org©2025 Groupe de la banque mondiale, Avril2022

² <http://www.banquemoniale.org/fr/topic/trade/overview>

Introduction générale

blocages importants au libre-échange. La réforme L'OMC est nécessaire pour garantir un commerce plus équitable et efficace.

Le commerce extérieur il désigne l'ensemble des échanges commerciaux (Importation, exportation) d'un pays avec le reste du monde. Il reflète la balance commerciale et la compétitivité d'un pays sur les marchés mondiaux. Par exemple : si la France exporte des voitures vers l'Allemagne et importe du pétrole « D'Arabie saoudite », ces transactions font partie de son commerce extérieur.

Le commerce international il englobe l'ensemble des échanges commerciaux entre différents pays à l'échelle mondiale. Il inclut non seulement le commerce extérieur de chaque nation, mais aussi les flux globaux de biens et services, influencées par des accords commerciaux, des réglementations et des organisations comme l'OMC.³

Le commerce extérieur de L'Algérie dépend des exportations hydrocarbures 90% à savoir pétrole et gaz, mais importe chaque année jusqu'à 50 milliards de dollars des biens et services.

Le commerce extérieur joue un rôle important pour l'économie algérienne surtout l'importation des matières premières et des produits industriels nécessaires au cycle de produit des entreprises

Il peut jouer un rôle important dans la compétitivité de l'entreprise.

Autrement dit, quand la logistique globale du commerce extérieur est moderne, elle permet une meilleure maîtrise des coûts par des entreprises importatrices des intrants (inputs), nécessaires à la production, mais la modernisation de la logistique permet également une maîtrise des coûts qui génèrent de l'inflation.

Justement, parmi les facteurs facilitant la chaîne de valeur des échanges extérieurs est le financement bancaire des importations et exportations des biens et services.

Le crédit documentaire et la remise documentaire constituent en Algérie les principaux moyens de financement du commerce extérieur.

³ Labanquemondiale.org©2025 Groupe de la banque mondiale, Avril2022

Introduction générale

Le crédit documentaire est un instrument de paiement sécurisé utilisé dans le commerce international. Il s'agit d'un engagement écrit d'une banque (banque émettrice) à payer un exportateur (le bénéficiaire) à condition que celui-ci fournisse les documents conformes prouvant l'expédition des marchandises.

Quand la remise documentaire, il s'agit d'un moyen de paiement par lequel l'exportateur mandate sa banque pour obtenir le paiement ou l'acceptation de traite contre remise de documents représentatifs de la transaction commerciale.

Justement, dans le cadre e notre recherche de Master, nous nous intéressant a ces deux moyens de paiement en posant notre thème comme suit : « **Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire** » et en le vérifiant dans son aspects pratique au niveau de la BNA TIZI OUZOU.

Pour cela nous avons posé la problématique suivante :

« Quel est le rôle de la banque dans le financement du commerce extérieur et plus précisément le crédit documentaire ? »

De cette problématique principale découle des questions secondaires qui vont nous permettre de mieux orienter notre recherche :

- ❖ Quels sont les techniques et procédures du crédit documentaire ?
- ❖ Quels sont les avantages et les inconvénients du crédit documentaire ?
- ❖ Quels est la différence entre le crédit doc et la remise documentaire ?
- ❖ Quel est le mieux adapté aux entreprises importatrices ?

Pour cela nous proposons trois hypothèses sont émises à savoir :

1. Le crédit doc est le meilleur moyen de financement du commerce extérieur.
2. Le crédit doc est le plus utilisé en Algérie.
3. La remise doc est plus avantageuse pour les entreprises importatrices algériennes.

L'objectif de la recherche

L'objectif principal de cette recherche est de comprendre comment le crédit documentaire peut contribuer à sécuriser et à faciliter les transactions commerciales internationales tout en tenant compte des spécificités d'une institution bancaire.

Introduction générale

Enfin, pour bien structurer notre travail nous le divisons en deux parties. Une partie théorique basée sur des recherches bibliographiques (Ouvrage, mémoire, documents bancaires, et sites internet) Et une deuxième partie pratique de vérification au niveau de la BNA (TIZI OUZOU). Ce mémoire est subdivisé en deux chapitres et le troisième c'est un cas pratique :

- **Chapitre 1** : porte sur le commerce extérieur et ses modes de financement

Dans ce chapitre, nous allons présenter le commerce extérieur, l'importance et les techniques de commerce extérieur et les incoterms, les principaux acteurs du commerce international, et les risques liés au commerce internationale, et en fin les différents modes de financement du commerce extérieur.

- **Chapitre 2** : le crédit documentaire et la remise documentaire comme outil de financement

Ce chapitre consacré présentera la définition et mécanisme du crédit documentaire, types de crédits documentaires et en fin les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.

- **Chapitre 3** : Etude d'un cas pratique au niveau de la BNA agence T-O

Il s'agit de l'étude de cas effectuée au niveau de la banque BNA TIZI OUZOU afin de vérifier empiriquement la problématique et les hypothèses posée.

***CHAPITRE I : LE
COMMERCE EXTERIEUR
ET SES MODES DU
FINANCEMENT***

Introduction

Le commerce extérieur occupe une place essentielle dans le développement économique des nations, en facilitant les échanges de biens et services entre pays et en contribuant à la croissance et à la compétitivité des entreprises. Il représente un levier stratégique permettant aux économies d'accéder à de nouveaux marchés, de diversifier leurs sources d'approvisionnement et de renforcer leur position sur la scène internationale. Cependant, ces échanges impliquent des transactions financières complexes, nécessitent des mécanismes adaptés pour sécuriser les paiements et réduire les risques liés aux opérations internationales.

Ainsi, le financement du commerce extérieur joue un rôle clé en apportant aux entreprises les liquidités nécessaires pour importer ou exporter des marchandises tout en minimisant les incertitudes liées aux délais de paiement, aux fluctuations monétaires et aux éventuels défauts de règlement. Différentes solutions de financement existent, allant du crédit documentaire qui sécurise les transactions par l'intermédiaire des banques, à la remise documentaire, en passant par des instruments comme l'affacturage ou le forfaitage. Ces mécanismes permettant d'assurer une fluidité dans les échanges tout en garantissant la protection des parties prenantes.

Ce chapitre vise à analyser en profondeur le commerce extérieur et ses enjeux, tout en explorant les principaux modes de financement qui facilitent et sécurisent les transactions internationales. Nous étudierons d'abord le rôle du commerce extérieur dans l'économie, avant de détailler les différentes solutions financières mises en place pour accompagner les entreprises dans leurs opérations à l'international.

SECTION 1 : Définition et importance du commerce extérieur

Le commerce extérieur occupe une place centrale dans le développement des nations. Il permet aux pays d'échanger des biens, des services en fonction de leurs besoins et de leurs avantages comparatifs.

1. Définition du commerce extérieur

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions économiques et commerciales effectuées entre un pays et le reste du monde. Il comprend principalement les importations (achat de biens et services étrangers par des résidents nationaux) et les exportations (vente de biens et services nationaux à des agents économiques étrangers). Ce commerce joue un rôle crucial dans le développement économique, la croissance des entreprises et la compétitivité d'un pays sur le marché mondial.¹

« Selon Krugman et Obstfeld (2009), le commerce international repose sur la spécialisation des pays en fonction de leurs avantages comparatifs, permettant une utilisation plus efficace des ressources et une augmentation du bien-être global.²

Ainsi, chaque pays se spécialise dans la production des biens et services où il possède un avantage relatif, ce qui favorise les échanges internationaux et optimise la productivité globale.

Le commerce extérieur est influencé par plusieurs facteurs :

- **Les politiques commerciales :** elles comprennent les barrières tarifaires (droits de douane), les barrières non tarifaires (quotas, normes sanitaires et techniques), ainsi que les accords de libre-échange et les traités commerciaux internationaux.
- **Le taux de change :** La fluctuation des monnaies influence les compétitivités des exportations et des importations. Une monnaie dépréciée favorise les exportations en rendant les produits nationaux plus attractifs sur le marché international.

¹ Paul R. KRUGMAN, Maurice Obstfeld 2009 « International Economics : Theory et politique du commerce international et de la finance internationale » 8ème édition P 18

² Paul Krugman, prix Nobel d'économie 2008

- **Les coûts de production et la compétitivité** : un pays avec une main d'œuvre qualifiée, des infrastructures développées et des coûts de production compétitifs aura plus de facilité à exporter ses produits.
- **Les cycles économiques** : La croissance ou la récession économique des partenaires commerciaux influence directement le volume des échanges. Une demande mondiale accrue stimule les exportations, tandis qu'une crise économique peut entraîner une baisse des échanges commerciaux.
- **La mondialisation et les innovations technologiques** : La réduction des coûts de transport et l'essor du commerce numérique facilitent les échanges internationaux et diversifient les opportunités d'exportations et d'importations.

Le commerce extérieur joue un rôle fondamental dans l'économie d'un pays en impactant la balance commerciale (différence entre les exportations et les importations), qui peut être excédentaire (exportations supérieures aux importations) ou déficitaire (importations supérieures aux exportations).

Un excédent commercial renforce la croissance économique et l'accumulation de devises étrangères, tandis qu'un déficit commercial peut engendrer une dépendance vis-à-vis des financements extérieurs.³

Autrement dit, le commerce extérieur regroupe toutes les activités liées aux importations et aux exportations d'un pays. On peut y inclure les différents stades des opérations d'import-export :⁴

1-1 : Définition des importations et les exportations

L'import-export est le processus de vente et d'achat de biens entre différents pays. L'import consiste à acheter des biens produits dans un autre pays pour les revendre sur le marché national, tandis que l'export consiste à vendre des biens produits sur place vers un autre pays. Cette activité s'imbrique dans une démarche plus globale qu'on appelle la logistique internationale.

Mener à bien l'import-export, il est nécessaire de tenir compte de nombreux facteurs, parmi lesquels :

- Les lois et réglementation en vigueur dans les pays d'origine et de destination.
- L'évolution des coûts de transport et de stockage.

³ Krugman, PR, & Obstfeld, M (2009) « international economics : théories et politiques du commerce international et de la finance internationale » 8ème édition P 20

⁴ Mme BENMAKHOULOUF.Y : « le commerce extérieur » mémoire fin d'étude UMMTO 2022/2023 P 07

- Les différences de taux de change.
- Les éventuelles barrières commerciales et tarifées.⁵

2. Historique et évolution de commerce extérieur

Le commerce extérieur est né à partir du XVI^e siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du nouveau monde et de l'organisation de nouvelle méthode de production.

En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de prospérité des nations, l'intervention de l'état dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où il peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et des métaux précieux.

Le principal constat qui est fait actuellement est que les échanges internationaux de marchandise et de service ont progressé beaucoup plus rapidement que la production mondiale. Le développement du commerce extérieur a connu une première phase d'expansion après la fin de la seconde guerre mondiale. Ils se traduisent en particulier par le développement des ventes internationales de marchandises, que ce soit les matières premières, les produits manufacturés, ou les produits agricoles. Il s'est traduit aussi par des ventes d'usines, des contrats de constructions d'infrastructures et des opérations immobilières internationales. L'internationalisation de la production, les délocalisations et les implantations sur les marchés étrangers, se traduisent par le développement des investissements directs étrangers.

La mondialisation de la production se traduit par ailleurs par un développement marqué des transports internationaux, et en particulier des transports maritimes et aériens, mais aussi des transports terrestres. A partir des années soixante-dix, les services ont pris une place plus grande dans l'économie et le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services.

Le développement du commerce extérieur a été à la fois une conséquence de développement du libre-échange permettant les échanges mondiaux et une incitation aux diminutions des barrières protectionnistes et des obstacles. Les accords bilatéraux puis les

⁵<http://blog.xplog.fr> 23/02/2023

négociations à l'échelle régionales et mondiale ont conduit à une globalisation de l'économie mondiale.⁶

Le développement des groupes internationaux et multinationaux s'est accompagné de la réglementation de la concurrence à une échelle transnationale. L'adhésion quasi-globale à l'économie de marché peut être considérée à la fois comme une conséquence du développement du commerce extérieur et un facteur contribuant à ce développement. Les développements techniques en matière de communication et de télécommunication sont un facteur important dans cette internationalisation des échanges de biens et services.

La mondialisation des échanges conduit au développement de règles à une échelle régionale et mondiale. Il est ainsi en particulier des règles des diverses unions régionale, et au premier plan de l'Union Européennes (UE). Il s'agit aussi des règles à un niveau global, règle du GATT, règle de l'OMC.

Le commerce international est un domaine où les échanges sont importants une croissance économique satisfaite pourrait être atteinte indépendamment du développement des échanges extérieurs.⁷

3. Importance du commerce extérieur

Le commerce extérieur joue un rôle fondamental dans le développement économique d'un pays, il permet :

3-1- Stimuler la croissance économique

Les exportations favorisent la croissance du PIB en augmentant la demande pour les biens et services produit localement. Selon BALLASSA, il existe une corrélation positive entre l'ouverture commerciale et la croissance économique, les pays exportateurs bénéficiant d'avantage d'opportunités de développement et d'innovation technologique.

3-2- Améliorer la balance commerciale et les réserve de devise

Un excédent commercial (exportations supérieures aux importations) permet d'accumuler des devises étrangères, renforçant ainsi la stabilité monétaire et la capacité d'investissement d'un pays à l'inverse un déficit commercial peut entrainer une dépendance vis-à-vis des financements extérieurs.⁸

⁶ Labanquemoniale.org© 2025 groupes de la banque mondiale

⁷Mme.BENMAKHOUF.Y : « le commerce extérieur » mémoire fin d'étude UMMTO 2022/2023 P 8-9

⁸ BALASSA.B (1978) : « Trade and growth in developing countries » Article (Review of world economics) volume114 publié Mars 1978

3-3- Accroître la compétitivité des entreprises

Les entreprises exposées à la concurrence internationale sont incitées à innover à améliorer la qualité de leur produit et à optimiser leurs coûts de production. D'après Porter (1990), les échanges internationaux stimulent la compétitivité en poussant les entreprises à adopter des stratégies de différenciation et d'innovation technologique.

3-4- Favoriser l'emploi et le développement industriel

Le commerce extérieur contribue à la création d'emplois dans les secteurs exportateurs, en stimulant la demande de main d'œuvre qualifiée. Par ailleurs, il favorise la diversification industrielle et l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales.

3-5- Permettre l'accès aux produits et technologies étrangères

Grace aux importations, un pays peut accéder à des biens et services qu'il ne produit pas localement, ainsi qu'aux innovations technologiques essentielles au développement économique.⁹

4-Présentation des incoterms**a) La Définition des incoterms**

Incoterms est une abréviation anglo-saxonne de l'expression « International Commercial Terms » signifiant « condition du commerce international » : c'est des outils créés en 1936 par la chambre de commerce international (CCI) et régulièrement révisés. La version 2020 est applicable en 01 janvier 2020.

- L'incoterm est une des conditions du contrat commercial parmi tant d'autres (prix, délai, modalités de paiement, garantie en cas de défautueux).
- L'incoterm est lié à l'acheminement des marchandises (qu'elles soient facturées ou pas).
- il répartit des droits et obligations le long de la chaîne de transport entre vendeur (expéditeur) et acheteur (destinataire).
- Il n'est pas d'application obligatoire mais tellement pratique pour sécuriser tout échange de bien (à l'international, à l'intérieur de l'UE, mais aussi à la vente nationale).

Les incoterms définissent**1. La répartition des obligations entre vendeur /acheteur :**

Qui fait quoi en termes de transport- assurance-douanes (si applicable) qui fournissent les documents associés.

⁹ PORTER.M.E (1990) «the competitive advantage of nations » 1^{er} édition P 45

2. La répartition des coûts :

Qui paie quoi en termes de transport-assurance- douanes (si applicable) et autres prestations annexes.

Le transfert des frais se fait au « lieu de destination » associé à l'incoterm choisi.

3. La répartition des risques :

Jusqu'où le vendeur est-il responsable des risques encourus par la marchandise durant le transport ? Le transfert des risques se fait « au lieu de livraison ». Il ne correspond pas toujours au lieu de destination.

Les Incoterms ne définissent pas

Le point de transfert de propriété

Celui-ci est généralement traité par la clause de réserve de propriété stipulée au contrat ou dans les conditions générales de vente.

Toutefois, les services financiers utilisent souvent le point de transfert des risques des incoterms à des fins de constatations du chiffre d'affaires.¹⁰

5- Les fonctions des incoterms

Il existe trois fonctions principales des incoterms :

- **La première fonction :** dans le cadre de contrat de commerces internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, des assurances et de la livraison. Il s'agit donc aussi d'une répartition des frais de transport.
- **Le deuxième rôle :** est de déterminer le lieu de transfert des risques c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert de risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise.
- **La troisième fonction :** Concerne la fourniture des documents et des informations. C'est-à-dire, qui du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document. Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté. La règle générale de fourniture et surtout, de responsabilité des informations liées à la sûreté définie par les règles incoterms est simple.

¹⁰<http://international-pratique.com> consulté le 05/05/2025

Chacun du vendeur et de l'acheteur, est responsable des informations qui vont lui être utiles.¹¹

6- La mécanique des incoterms

Les incoterms se présentent sous formes de codes de 3 lettres et sont classées en 2 groupes.

- **7 Incoterms Multimodaux** : lorsque le contrat couvre un ou plusieurs modes de transport (air/mer/terre/fer). Ils couvrent également le transport en conteneurs maritimes, lorsque la marchandise est remise au parc à conteneurs. Le lieu associé à l'incoterm est multimodal peut être divers et varié (entrepôt, port, aéroport, frontière...).

 1. **EWX** : Ex Works- à l'usine.
 2. **FCA** : Free- Carrier- Franco- Transporteur.
 3. **CPT** : Carriage Paid TO.
 4. **CIP** : Carriage Insurance Paid TO- port payé, assurance comprise jusqu'à.
 5. **DAP** : Delivered At Place- Rendu au lieu de destination.
 6. **DPU** : Delivered At Place Unloaded- Rendu au lieu de destination déchargé
 7. **DDP** : Delivered Data Paid- Rendu droits acquittés.

- **4 incoterms Maritimes (ou fluviaux)** : lorsque les points d'enlèvement et de la livraison sont des ports, ou pour des marchandises remise la compagnie maritime le long du navire ou à bord navire au port d'embarquement. Généralement du vrac et du transport en conventionnel (marchandises non conteneurisées et chargées avec l'aide des palans, de pipelines...). Le lieu associé à l'incoterm maritime ne peut être qu'un port.

 1. **FAS** : Free Alongside Ship- Franco le long du navire.
 2. **FOB**: Free on Board- Franco à board.
 3. **CFR**: Cost and Freight-coût ET fret.
 4. **CIF**: Cost, Insurance and Freight-coût, assurance ET Fret.

Plus le vendeur va loin dans sa prestation logistique, plus il avance des frais qu'il convient de répercuter sur la facture de vente.¹²

¹¹ BENLOUKIL RAMDANE, « Contraintes rencontrées dans le commerce extérieur en Algérie » P 50

¹²<http://international-pratique.com> Consulté le 05/05/2025

Tableau N°01 : Les incoterms du transport multimodal

Groupe	Sigle	Dénomination	Signification
E	EXW	Ex-works (à l'usine)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ La marchandise est disponible dans les locaux du vendeur à une date fixée. ➤ L'acheteur organise et paie le transport. il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. ➤ Les formalités et frais d'exportation et d'importation, ainsi que les droits et taxes liés à ces deux opérations sont également à la charge de l'acheteur.
F	FCA	Free Carrier (Franco transporteur)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. ➤ Le transfert de risques est matérialisé lors de cette opération. ➤ Les formalités et frais d'exportation ; ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du vendeur. L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activité, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.
C	CPT	Carriage Paid To (Port	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le vendeur assume les frais du

		payé jusqu'à)	<p>transport maritime jusqu'au port de destination.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.
C	CIP	Carriage and Insurance Paid To (Port payé, assurance comprise, jusqu'à)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Les conditions sont les mêmes que pour CPT. ➤ Le vendeur doit fournir en plus une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.
D	DAP	Delivered At Place (Rendu au lieu de destination convenue)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. ➤ Les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées. ➤ L'acheteur organise le déchargement, effectue les formalités d'importation acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.
	DPU	Delivered At Place Unloaded (Rendu au	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le vendeur est responsable des coûts et des risques liés à la

		lieu de destination déchargé)	<p>livraison des marchandises vers une destination convenue où les marchandises peuvent être déchargées pour un transport ultérieur.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Le vendeur organise les douanes et décharge les marchandises à l'endroit convenu. ➤ L'acheteur organise le dédouanement et tous les droits associés.
D	DDP	Delivered Duty Paid (Rendu droits acquittés)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations. ➤ L'acheteur endosse les frais de déchargement, sauf si le contrat stipule que ce déchargement est à la charge du vendeur. ➤ L'acheteur n'a aucune obligation de prendre en charge les coûts d'inspection, tandis que le vendeur paie les frais des inspections avant expédition exigées par les autorités du pays d'exportation ou d'importation.

Source : Hubert martini « techniques de commerce international » Dunod 2017 P 59,60

Tableau N° 02 : Les incoterms du transport maritime et fluvial

Groupe	Sigle	Dénomination	Signification
F	FAS	Free Alongside Ship (Franco le long du navire)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. ➤ La marchandise est livrée le long du navire dans le port d'embarquement. Cette livraison marque le transfert de risques et de frais. ➤ L'acheteur supporte les coûts de déchargement et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité.
F	FOB	Free On Board (Franco le long du navire)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ La marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. ➤ Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que les frais de chargement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. ➤ Le vendeur se trouve donc dépendant des informations de l'acheteur.

C	CFR	Cost and Freight (coût et fret)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. ➤ Le vendeur assume de plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export (généralement que des frais de prestations voire quelques taxes). ➤ L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.
C	CIF	Cost, Insurance and Freight (coût, assurance et fret)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. ➤ Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés le cas échéant. ➤ L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

Source : Hubert martini « techniques de commerce international » Dunod 2017 P61

Section 2 : Les principaux acteurs du commerce international

Le commerce international a connu une évolution remarquable au fil des siècles, influencée par les avancées technologiques, les changements économiques et la modalisation.

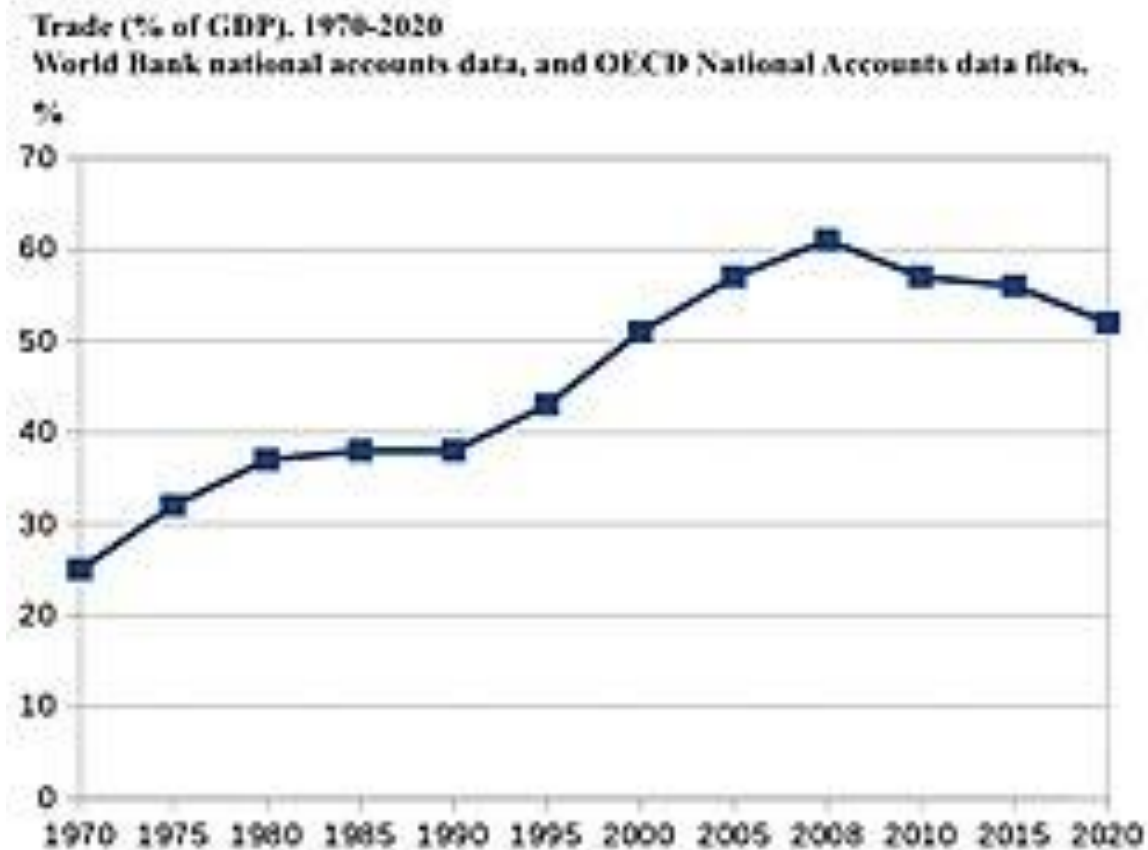
1- L'évolution du commerce international.

Le développement des moyens de transport de personnes et de marchandises a conduit le commerce mondial à croître plus vite que le produit intérieur brut (PIB) dès le XIX^e siècle. Le développement de la flotte à vapeur, l'ouverture du canal de Suez, la multiplication des réseaux de communication et des installations bancaires et commerciales ainsi que l'élargissement de l'espace colonial (où les colonies sont devenues un territoire vers lequel les produits finis de la métropole sont vendus et les matières premières achetées) qui passe de 25 à 51 millions de kilomètres carrés ont fait que le volume du commerce International a triplé entre 1876 et 1913. Le volume des exportations rapporté au produit intérieur brut réel a atteint un sommet en 1913, avant de redescendre entre les deux guerres mondiales.

Depuis 1950, le commerce mondial a recommencé à croître plus vite que le PIB : entre 1950 et 2010, le volume des exportations mondiales a été multiplié par 33 quand le PIB réel mondial augmentait d'un facteur 8,6. La crise bancaire et financière de l'automne 2008 a conduit à une forte baisse des exportations en 2009, de plus de 12 % en volume, mais celle-ci a été annulée par un rebond d'ampleur équivalente l'année suivante.

configuration a été profondément modifiée par un changement structurel : une étude conjointe du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale révèle que les changements structurels de l'économie chinoise expliquent en grande partie le ralentissement du commerce international : le commerce a progressé de guère plus de 3 % en 2012 et 2013 contre une moyenne constatée de 7,1 % entre 1987 et 2007, avant la crise ; pour la première fois en plus de quarante ans, le commerce a progressé plus lentement que l'économie mondiale elle-même. L'étude montre que la modification de la relation entre le commerce et l'évolution du PIB mondial est due essentiellement au changement des chaînes d'approvisionnement commerciales des deux principales économies du monde, les États-Unis et la Chine : dans les années 1990 et 2000, la Chine importait massivement des composants, principalement des États-Unis, pour les assembler et les réexporter. La part importée des exportations chinoises est montée jusqu'à 60 % au milieu des années 1990, mais elle s'est effondrée à 35 % en 2013, les entreprises chinoises utilisant maintenant des composants

fabriqués sur place. La croissance des échanges commerciaux internationaux devrait donc ralentir, à moins que d'autres régions, telles que le reste de l'Asie, l'Afrique et l'Amérique du Sud, ne prennent le relais.



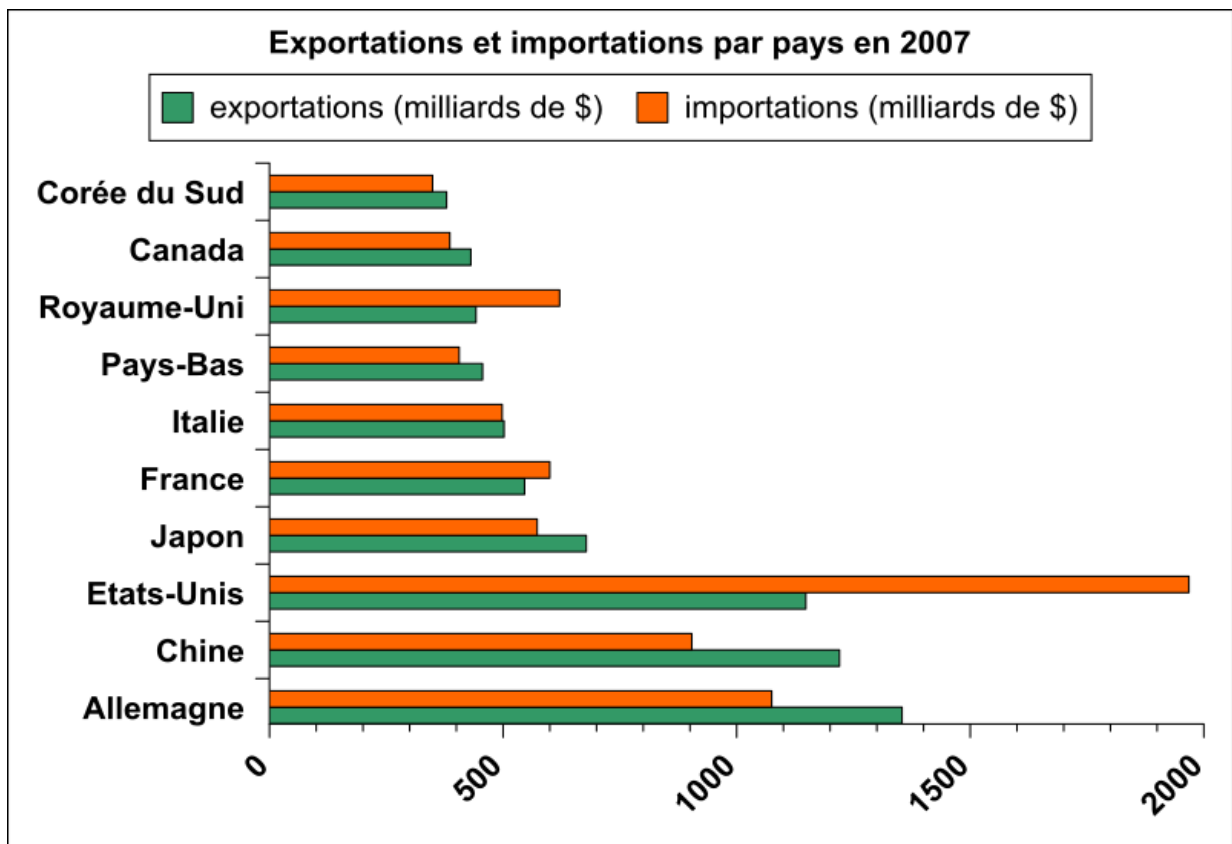
Source : [Data.worldbank.org](https://data.worldbank.org) Banque mondiale

Le volume total du commerce international (exports + imports de biens et de services) représentait 25% du PIB mondial en 1970. La part du commerce international a subi une forte croissance jusqu'en 2008 pour représenter 61% du PIB mondial. Cette part est en décline depuis 2008 (52% en 2020), en corrélation avec le pic de production du pétrole conventionnel de 2008. La moitié du trafic maritime mondial est consacré aux énergies fossiles, dont 37% pour transport du seul pétrole, et la quasi-totalité du trafic maritime utilise le pétrole comme énergie.

La croissance rapide des échanges commerciaux est appelée mondialisation économique.¹³

2- Les principaux acteurs du commerce international

Les principaux acteurs du commerce international en 2015 sont la Chine, les États-Unis, l'Allemagne, le Japon et la France. Les principales monnaies utilisées pour les transactions sont le dollar américain et l'euro.¹⁴



Les dix principaux pays pour le commerce international en 2007

SOURCE : Le journal de Montréal

¹³ Article « cet article est une ébauche concernant l'économie » <http://fr.m.wikipedia.org/wiki/commerceinternational> (consulté le 05/05/2025)

¹⁴<http://fr.m.wikipedia.org/wiki/commerceinternational> (consulté le 05/05/2025)

3-Les différents types du commerce international

Le commerce international comprend toutes les opérations sur le marché mondial, il est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens et services aux marchés étrangers.

Le commerce mondial comprend

- **Le commerce de concentration** : qui consiste à rassembler des petites productions locales ou régionales dans des comptoirs créés à cette fin, en quantité convenables pour être manipulés sur le marché mondial.
- **Le commerce de distribution** : consiste à se procurer les marchandises en très grandes quantité sur le marché mondial et à les emmagasiner pour les distribuer aux consommateurs sur le plan mondial.

Le commerce extérieur s'effectue entre les habitants de deux ou plusieurs pays ; il comprend les importations, achats à l'étranger et les exportations, ventes à l'étranger des biens produits à l'intérieur d'un pays.

Le commerce de transit, n'est rien d'autre que la faculté accordée à un produit originaire du pays X est destinée à la consommation dans le pays Y, de traverser le pays Z sans acquitter les droits de douane.

On distingue le commerce général : qui est l'ensemble de commerce d'importation, d'exportation et de transit, du commerce spécial qui ne comprend que le commerce d'importation et le commerce d'exportation ; il ne comprend pas non plus le commerce en relation avec les zones franches et des entrepôts douaniers.

De nouvelles formes de commerce international se développent comme le commerce de compensation donnant lieu à des contrats non standards dans le cadre de grands marchés publics.

I. Compensations commerciales

- **Troc** : échange de marchandises sans transfert financier ni mention de la valeur de la transaction.
- **Contre-achat** : l'exportateur achète ou fait racheter des produits de l'importateur.
- **Compensation au sens strict** : échange de marchandises avec transfert financier et mention de la valeur de la transaction.

II. Compensations industrielles

- **Achat en retour (buy-back) :** achat par l'exportateur de produits fabriqués par l'importateur et directement liés techniquement aux biens exportés
- **Accords d'offset :** l'exportateur associe l'importateur à la fabrication du produit vendu (coproduction, sous-traitance ou transfert de technologie).

III. Compensation financière

- **Clearing :** deux états, par accord bilatéral, s'achètent leurs produits avec transaction à terme, alors que leurs Banque Centrale paye les fournisseurs nationaux.
 - **Switch :** si la balance clearing est déséquilibrée, la créance est transférée à un pays tiers contre un paiement en devises (Switch financier) ou en marchandises (Switch commercial).
- Partenariat public-privé.
 - Swap dont les debts-for-nature swaps.¹⁵

SECTION 3 : Les risques et garanties liées au commerce international

Le commerce international, bien qu'il offre de nombreuses opportunités, s'accompagne également de risques variés liés à l'instabilité économique politique ou financière pour sécuriser les échanges, des mécanismes de garanties sont mis en place.

I. Les risques

1- Définition des risques

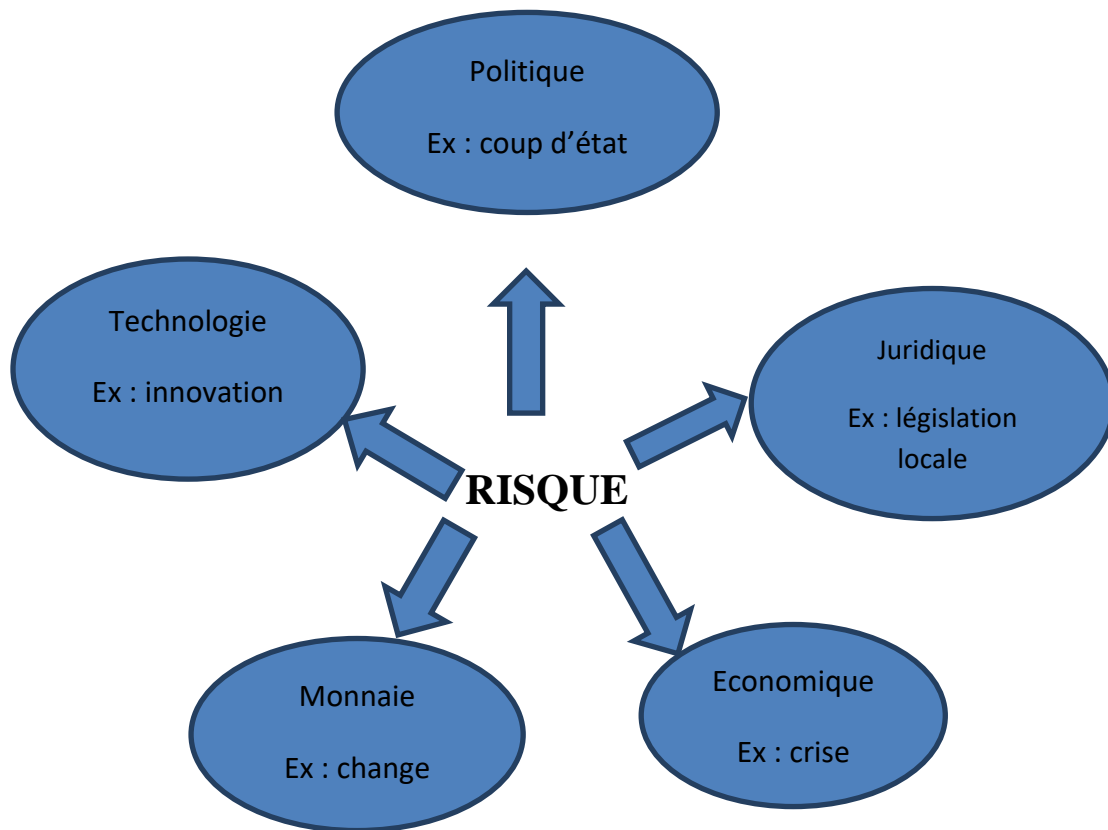
Un risque est un événement néfaste. Tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes ; le risque est donc un élément toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les particuliers ou les entreprises et pour l'ensemble de l'économie.¹⁶

¹⁵<http://fr.m.wikipedia.org/wiki/commerceinternational> Consulté le 07/05/2025

¹⁶ ANDREE-L, « L'argent, la finance et le risque », édition Odile Jacob, paris 2006 P24

2- Nature des risques

Schéma N°01 : La classification du risque :



Source : ANNE BOFFY-DONNEGER ; CHRISTOPHE DEPARROIS, « Commerce international », en Espagne par Unigraf, 2009, collection 08, Fiche 41.

- **Risque politique risque « pays »**

Le risque 'pays' représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale d'investissement (risque d'interruption de marché, risque de non - paiement, risque de spoliation, d'expropriation ...) il est parfois difficile à évaluer.

- **Risque de non-paiement**

Mis à part paiement d'avance, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier (cf. infra - insolvabilité et carence prolongée puis zoom sur le risque pays). Une analyse de la

solvabilité du client et de la situation économique et politique de son pays s'impose avant d'entamer une relation commerciale.

- **Risque économique**

Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique des assureurs crédit) ; d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays (donc inclus dans le risque politique).

- **Risque de change**

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre, Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissements).

- **Risque juridique**

Ce risque est parfois ignoré ou sous - évalué. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir – faire.

Exemples :

- le droit des contrats : contrat de vente, de transfert de technologie, de représentation.
- le droit commercial et des sociétés : nationalité des sociétés ; obligation d'un partenariat local : obligation de recruter des dirigeants locaux, législation en matière de contrat commercial (règles, obligations).
- le droit de la propriété industrielle. En fait, l'entreprise qui agit à l'international ne bénéficie pas d'un droit international unifié, en raison de la souveraineté des États et d'autre part il n'existe pas de juridiction supranationale qui lui permette d'évoluer dans un contexte juridique unique. C'est bien là que réside le risque juridique.

- **Risque technologique**

Il est propre aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une technologie adoptée par une entreprise peuvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors du marché.¹⁷

¹⁷ GHISLAINE LEGRAND HOBERT MARTINI, « commerce international » 3eme Edition, Dunod, paris 2010, p 130

II. Garanties

1- Définition

Elle se définit comme l'engagement par lequel le garant s'oblige, en considération d'une obligation souscrite par un tiers, à verser une somme soit à première demande, soit suivant des modalités convenues. [C. civ.art.2321, al .1er issu de l'ordonnance du 23 mars 2006]. Ainsi la garantie autonome est-elle souvent donnée par une banque française à un bénéficiaire étranger.¹⁸

2- Principales garanties

Il existe cinq garanties qui assurent contre les risques du commerce international.

a) La garantie de soumission (BID bond)

Dans le cadre de grands contrats, les entreprises ou les gouvernements étrangers recourent aux procédures d'appel d'offres, ou adjudications, afin de recenser les différents fournisseurs internationaux potentiels et de choisir la meilleure offre pour exécuter leur marché.

b) La garantie d'exécution de contrat (performance bond)

Elle est aussi appelée garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; elle engage la banque à Payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. La banque ou l'assureur a le choix entre indemniser le maître d'ouvrage qui subit des pertes du fait de la rupture du contrat ou trouver une autre entreprise pour achever les travaux.

c) La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond)

Cette garantie garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés. Le montant de ces acomptes varie entre 5 % et 50 % du montant du contrat. La garantie prend effet à la réception de l'acompte par l'exportateur jusqu'à la livraison du matériel, parfois jusqu'à la réception provisoire Notons, néanmoins, qu'il peut être stipulé dans le contrat que chaque garantie peut se réduire automatiquement au fur et à mesure et au prorata des livraisons ou de l'achèvement des travaux.

¹⁸ Jean-Michel Jacquet Philippe Delebecque Laurence Usunier, « droit du commerce international »4eme Edition, DALLOZ,2021, P753

d) La garantie de retenue de garantie (rétention money bond) ou garantie de maintenance (Maintenance bond)

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. La mise en jeu peut résulter aussi du non - exécution des obligations de maintenance de l'exportateur.

e) La garantie de paiement (labour and materialpayment bond)

L'exportateur peut se trouver dans l'incapacité de payer ses ouvriers, ses fournisseurs ou ses sous - traitants. Ceux - ci disposent d'un droit de recours contre le maître d'ouvrage du chantier, même si ce dernier a réglé l'exportateur. L'acheteur étranger réclame cette garantie pour éviter cette éventualité. Elle reste en vigueur pendant toute la durée d'exécution du contrat.¹⁹

3- Mission de garantie

A. Analyse de la demande

Le donneur d'ordre (exportateur) présente les documents suivants :

- un formulaire d'engagement par lequel l'exportateur autorise le débit de son compte en cas de mise en jeu :
- une copie du contrat commercial, ou à défaut certains éléments du contrat.

La garantie demandée se compose des éléments suivants :

- nature et montant de la garantie ;
- validité de la garantie ;
- destination de la garantie ;
- examen de la clause de boycott (sont exclues les clauses racistes relevant de l'origine nationale ou de l'appartenance à une ethnie, race ou religion déterminée) ; si l'opération est cofacée, l'avis de la Coface doit être présenté ;
- mise en pool éventuelle, c'est - à - dire partage de l'engagement avec d'autres banques de l'entreprise ou les banques des sous - traitants éventuels ;
- demande de garantie Coface. Une demande de garantie est adressée par la banque à la Coface pour couvrir le risque de perte de change liée à la hausse du cours de la devise dans laquelle la garantie a été fixée, dans le cas d'une mise en jeu de la garantie.

¹⁹ GHISLAINE LEGRAND HUBERT MARTINI « management des opérations de commerce international » 6eme Edition, Dunod, paris 2003, P170,171

B. La rédaction de l'acte, sa délivrance

La rédaction et la délivrance sont faites par la banque ou des instructions sont envoyées au correspondant étranger dans le cas d'une garantie indirecte. L'original et la copie de l'acte sont transmis au client, suivant ses instructions.

C. Le coût de la garantie

Le coût de la mise en place de la garantie correspond à la commission prélevée par la banque jusqu'à l'annulation de la commande ; elle est la rémunération du risque encouru par la banque et du service rendu.

En France les banques garantes ou contre garantes pratiquent des taux de commission assez modestes (0,05 % à 0,2 % par trimestre). Par contre, dans certains pays d'importation (cas des garanties indirectes) le coût peut avoisiner les 1 à 2 % l'an, en principe proportionnellement au temps, calculé par trimestre indivisible.

Remarques importantes : dans certains cas, la garantie est perçue trimestriellement, tout trimestre commencé est dû. En cas de garantie indirecte, l'exportateur doit savoir que certaines banques étrangères exigent le paiement intégral des commissions qui leur reviennent dès l'émission de leur garantie pour toute la durée de validité prévue. Les commissions comprennent celles de la banque étrangère et celles de la banque française contre - garante auxquelles s'ajoutent des frais d'acte.²⁰

Section 4 : Les moyens de paiement à l'international

De nombreux moyens de paiement existent pour gérer vos paiements internationaux, avec parmi les plus courants les virements SWIFT, les chèques les effets de commerce ou le crédit documentaire. Il est important d'adapter votre moyen de paiement suivant le montant de la transaction ou vos activités. Le choix du mode et du délai de paiement constitue notamment un élément clé de votre offre commerciale.

Les moyens de paiement internationaux offrent des solutions adaptées aux besoins des acteurs du commerce mondial.²¹

²⁰ EDEM 2003 P173

²¹ www.entreprise.cci-paris-idf.fr FICHE PRATIQUE consulté le 06/05/2025

I. Le virement bancaire international « transfert »

Le virement bancaire international est un moyen de transférer des fonds d'un compte à un autre, effectué par une banque sur instruction du débiteur (dans ce cas, l'importateur), au bénéfice du créancier (l'exportateur). Cet ordre de transfert peut être exprimé dans la monnaie nationale du pays ou dans une devise étrangère.²²

1. Les mentions du virement

Lors de l'exécution d'un virement bancaire international, certaines mentions doivent être fournies pour assurer un traitement correct de transaction.

Voici quelques-unes des mentions généralement requises¹⁷ :

- ✓ Numéro de compte qui sera débité (compte de l'importateur).
- ✓ Numéro du compte qui sera crédité.
- ✓ La somme, le montant de la facture.
- ✓ La monnaie ; le code ISO de la devise : <<EUR, USD...>>.
- ✓ Le nom de bénéficiaire : l'exportateur.
- ✓ L'adresse du bénéficiaire : ville, pays.
- ✓ Le destinataire du virement : la banque de l'exportateur.²³

• Le virement SWIFT (society for Worldwide Interbank Financial telecommunication)

Il s'agit d'un réseau bancaire international hautement sécurisé qui vise à exploiter les technologies informatiques émergentes tout en utilisant les coûts liés aux monopoles des télécommunications. Son objectif principal est d'automatiser les transferts financiers et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages financiers standardisés d'une banque membre à une autre.²⁴

Autrement dit c'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système SWIFT (Society for World wide Interbank Financial Télécommunications), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur.²⁵

²² Michel Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », 1994, P130

²³ Documents interne de la banque d'Algerie relatif au commerce extérieur

²⁴ Mme BENMAKHOULF.Y Mémoire fin d'étude « Le financement d'une opération du commerce extérieur par un credoc » 2022-2023 P 30

²⁵ LEGRAND.G et MARTINI.H «gestion des opération import-export » édition Dunod, paris 2008, P142

Pour effectuer un virement, le compte de l'émetteur doit posséder la somme d'argent en question, sinon l'ordre de virement peut être refusé et aura pour conséquence le règlement et frais bancaires.²⁶

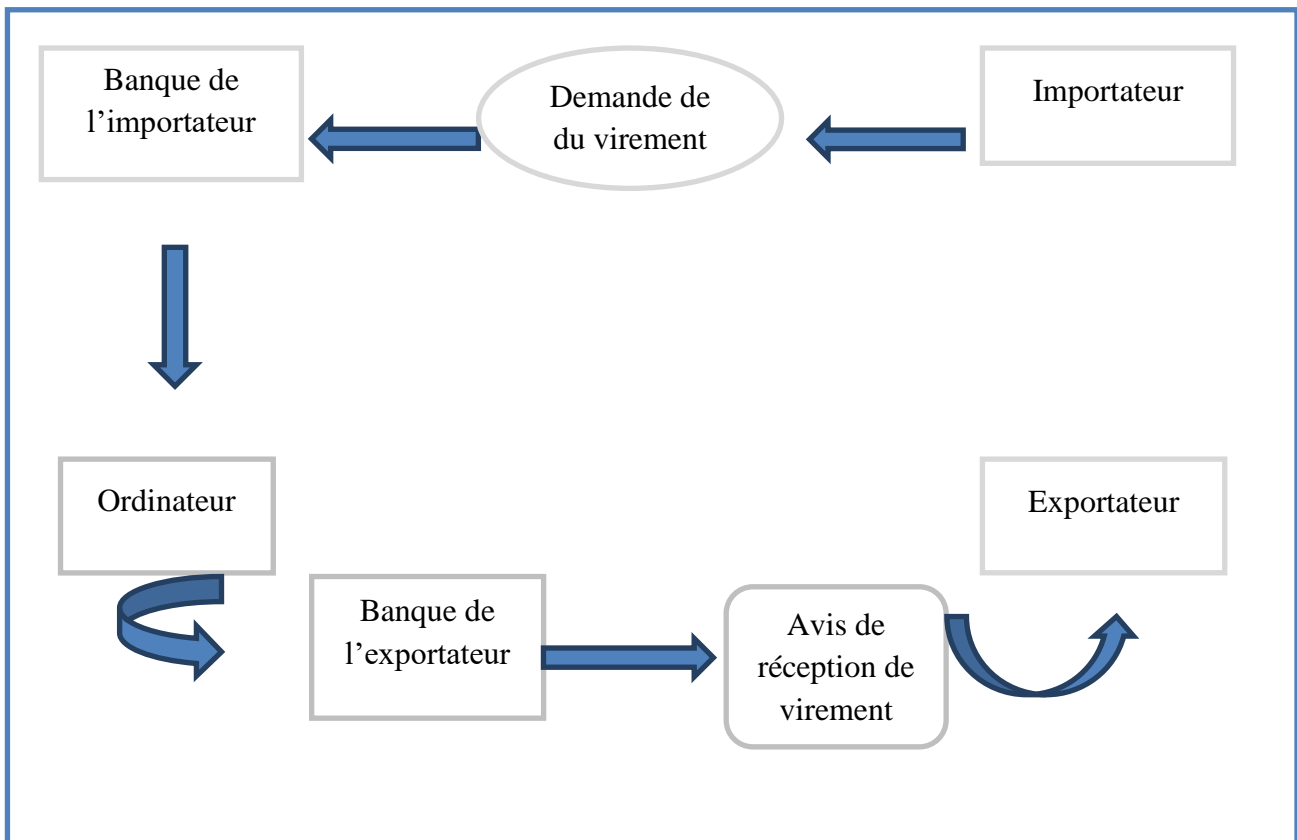
2. Tableau N° 03 : Les avantages et inconvénients du virement

Avantages	Inconvénients
<p>Rapidité : les virements bancaires permettent de transférer les fonds rapidement (quelques heures ou quelques jours selon les pays et les banques partagés).</p> <p>Sécurité : les virements bancaires sont traités comme un moyen de paiement sécurisé. Les transactions sont effectuées de manière électronique, permettant d'éviter les risques de perte ou de vol de fonds et le risque d'impayé.</p> <p>Coût abordable : les frais de virement peuvent varier selon les banques et les pays, mais ils sont généralement moins élevés que ceux des autres méthodes de paiement, comme les transferts d'argent en espèces ou les chèques de banque.</p> <p>Automatisation : les virements bancaires peuvent être programmés pour être effectué régulièrement, ce qui est pratique pour le paiement des factures récurrentes, comme les factures d'électricité...</p>	<p>Frais engendrés : les virements bancaires internationaux peuvent être associés à des frais élevés (des frais de conversion).</p> <p>Limites de montant : certains pays peuvent imposer des limites de montant sur les virements internationaux sortants ou entrants.</p> <p>Délais de traitement prolongés : les virements internationaux peuvent prendre plus de temps à être traité que les virements nationaux.</p>

Source : KHNNACHE.K, MELBOUCLD : <<le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire>> mémoire fin d'étude, UMMTO, P30-31.

²⁶ Mr ABIDI.M « le financement du commerce extérieur par le credoc »

Schéma N° 02 : le fonctionnement du système SWIFT



Source : AKKAL amine, ALLOT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université Abderrahmane mira Bejaia, 2003, P21.

Ce schéma illustre le fonctionnement du système swift, soulignant la fluidité des transactions entre les banques d'importations et d'exportations.

II. Les effets de commerce

Les effets de commerce sont disponibles sous deux formes principales : les lettres de change et les billets à ordre. Ces instruments financiers sont largement utilisés dans le commerce international pour faciliter les transactions commerciales et fournir des moyens de paiement surs et fiables entre les parties concernées²⁷

1. Le billet à ordre

Le billet à ordre est un document juridique utilisé dans le domaine financier et commercial ; <<c'est un écrit par lequel l'acheteur (appelé souscripteur) promet à son créancier, le vendeur (appelé bénéficiaire), le paiement des sommes dues, à vue ou à échéance

²⁷ Document interne de la BNA

sur présentation du billet à ordre à une banque désignée (généralement la banque du vendeur).²⁸

2. Les mentions de billet à ordre

Les mentions obligatoires d'un billet à ordre peuvent varier légèrement selon les pays et les législations spécifiques. Cependant voici les mentions généralement requises pour qu'un billet à ordre soit variable.

- Mention « billet à ordre » dans l'écrit.
- La somme d'argent à payer, présenté en chiffres et en lettres, ainsi que la devise dont le paiement doit être effectuée.
- Si le billet à ordre implique une transaction dans une devise autre que la monnaie, il peut être nécessaire de spécifier une clause de change indiquant le taux de change applicable.
- La date d'émission du billet à ordre (la date laquelle il est créé).
- La date d'échéance qui correspond la date laquelle le paiement doit être effectué, en indiquant une date précise (jour, mois et année).
- Le nom du bénéficiaire.
- Le nom de souscripteur c'est-à-dire la personne ou l'entité qui s'engage à effectuer le paiement.²⁹

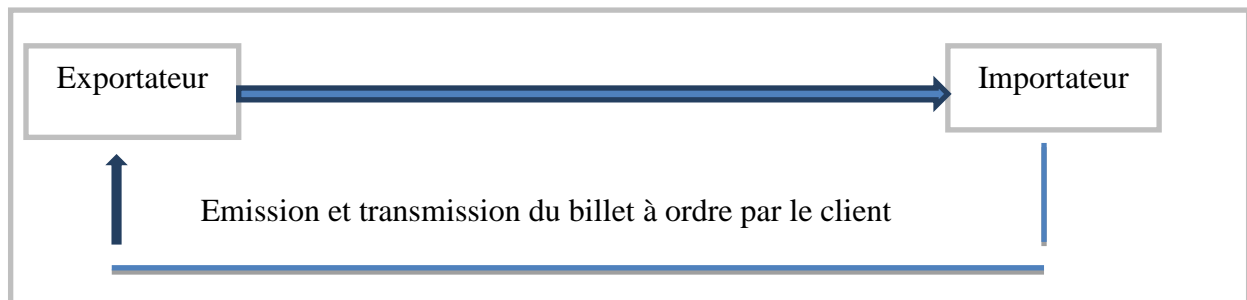
²⁸ Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur

²⁹<http://wikimemoires.net> (consulté le 10/05/2025)

3. Tableau N° 04 : Les avantages et inconvénients de billet à ordre

Les avantages	Les inconvénients
<p>Certitude de paiement : un billet à ordre représente un engagement solide et définitif de payer une certaine somme d'argent à une date ultérieure spécifiée. Cela garantit au bénéficiaire une certitude de paiement.</p> <p>Preuve écrite : un billet à ordre constitue une preuve écrite claires des conditions de la transaction. Il précise le montant dus, la date d'échéance, les parties concernées et d'autres termes et conditions.</p> <p>Confidentialité : contraire à d'autres instruments de paiements, tels que les chèques ou les virements bancaires, les billets à ordre peuvent être utilisés d'une manière plus confidentielle, car il ne risque pas la divulgation des informations bancaires sensibles.</p> <p>Instruments de crédit : les billets à ordres peuvent être utilisés comme un instrument de crédit pour obtenir du financement, ils peuvent être présentés à une banque ou à un établissement financier pour obtenir un prêt ou faciliter les transactions du commerce extérieur, comme le crédit doc.</p>	<p>Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayé.</p> <p>Risque de perte ou de vol.</p> <p>L'échéance limitée.</p> <p>Difficulté d'exécution et de recouvrement transfrontaliers : en cas de non-paiement ou de non-respect des conditions du billet à ordre, l'exécution et le recouvrement des montants dus peuvent être plus complexe dans un contexte international.</p>

Source : KHENNACHE.K, MELBOUCI.D <<le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire>>, mémoire fin d'étude UMMTO, P33.

Schéma N°03 : Emission et la transmission du billet à ordre par le client

Source: KADI Bilel, LAZIB Souhila, mémoire de fin d'étude <<le financement du commerce extérieur, étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire>> UMMTO, 2020, P43.

2. La lettre de change

Une lettre de change, également appelée <<traite>>, est un instrument financier utilisé dans les transactions commerciales pour garantir le paiement d'une dette.

C'est un document écrit, émis par le créancier (le bénéficiaire) et traduit au débiteur (tiré), dans lequel le débiteur s'engage à payer une certaine somme d'argent à une date désigné ou à vue.³⁰

La lettre de change est généralement utilisée dans le cadre de transactions commerciales entre des entreprises ou des individus qui entretiennent des relations commerciales.

1. Les mentions obligatoires de la lettre de change

Dans le commerce extérieur, une lettre de change doit comporter certaines mentions obligatoires pour être validé et conforme aux pratiques commerciales internationales. Voici les mentions essentielles qui doivent figurer dans une lettre de change dans le commerce extérieur :

- Une référence claire qui indique qu'il s'agit d'une <<lettre de change>>.
- La date d'émission de la lettre de change.
- Le lieu d'émission de la lettre de change.
- Le montant à payer, indiquer en chiffre et en lettre.
- La date d'échéance, qui correspond à la date à laquelle le paiement doit être effectué.
- Le nom de celui qui doit payer.
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre du quel le paiement doit être fait.
- La signature de celui qui émit la traite (tireur)³¹

³⁰ LUC BERNET ROLLAND, « principe de techniques bancaire » Edition DUNUD, paris 2008 P 246

2. Tableau N° 05 : Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Les avantages	Les inconvénients
<ol style="list-style-type: none"> 1. Elle matérialise une créance qui peut être négocié (escompter) auprès d'une banque. 2. L'exportateur peut être assuré du paiement de sa créance en demandant l'aval de la banque de l'importateur, cette garantie bancaire n'est évidemment pas donnée automatiquement et gratuitement. 3. La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette. 4. L'effet est émis à l'initiative du vendeur et non de l'acheteur ce qui est toujours plus intéressant pour ce premier. 5. La lettre de change précise la date de paiement. 6. Elle facilite son utilisation dans les transactions internationales. 7. Elle offre au vendeur l'assurance d'être payé et à l'acheteur une preuve de paiement à présenter. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elle ne supprime pas le risque d'impayé. 2. Le délai de l'encaissement peut être long. 3. Le tiré peut être refusé une lettre de change. 4. Les frais de timbres et des commissions sont parfois très élevés. 5. L'émission d'une traite peut être accompagnée dans certains pays de mesure légale particulière (prix, langue).

Source : <https://wikimemoires.net> consulté le 10/05/2025

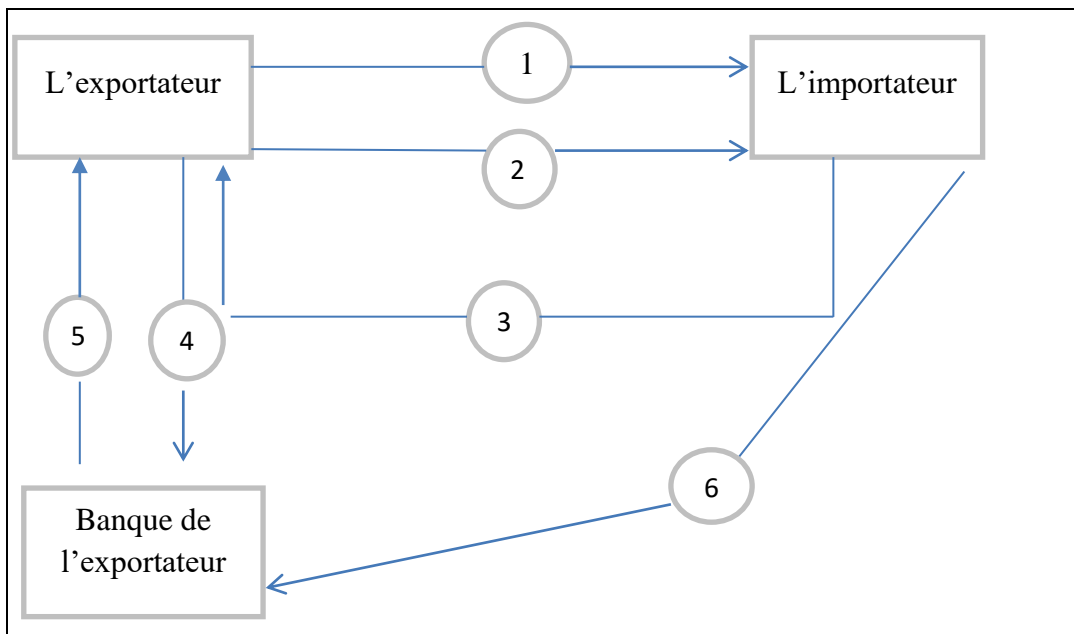
³¹ HUBERT MARTINI, gislane LEGRAND, EDEM P 143

Tableau N° 06 : La différence entre le billet à ordre et la lettre de change







Le billet à ordre	La lettre de change
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Deux personnes interviennent : le souscripteur et le bénéficiaire. ✓ Engagement de payer du souscripteur. ✓ L'engagement du souscripteur remplace l'acceptation. ✓ Il peut être soit un acte civil, soit un acte commercial. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Trois personnes interviennent : le tireur, le tiré et le bénéficiaire. ✓ Invitation a payé du tireur, elle est soumise à la formalité de l'acceptation. ✓ Elle est toujours un acte commercial.

Source :HAMROUNI.K <<réalisation du crédit documentaire au niveau de la BADR agence N°576. P15.

SchémaN°04 : L'utilisation de la lettre de change



Source : MONOD Didier-Pierre, « moyens et technique de paiements internationaux » Edition ESKA, paris, 2002 P 97.

- 1  Livraison des marchandises ;
- 2  Création et envoi de la lettre de change ;
- 3  Retour de la lettre de change acceptée ;
- 4  La remise de la lettre de change à la banque ;
- 5  Le compte de l'exportateur est à crédit ;
- 6  L'importateur paie à due échéance.

III. La carte bancaire internationale (CIB)

La carte interbancaire est le moyen le plus pratique et économique pour effectuer des paiements à l'étranger. Elle se présente sous la forme d'un rectangle et comprend des informations telles que : le nom de la carte ; le numéro de la carte ; la période de validité ; le nom de la banque ; une puce électronique à l'avant et une bande magnétique à l'arrière. Elle comporte également un spécimen de signature du titulaire ainsi qu'un code de sécurité à trois chiffres³².

³²www.lafinancepourtous.com (consulté le 11/05/2025)

1. Tableau N° 07 : Les avantages et inconvénients de la carte bancaire internationale

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Acceptation généralisée : les cartes bancaires sont largement acceptées dans le monde entier. Elles peuvent être utilisées pour effectuer des paiements dans les magasins, les restaurants, les hôtels et les commerces en ligne soit au niveau national ou international. • Sécurité : les cartes bancaires permettent un niveau de sécurité élevé. Elles sont protégées par un code PIN personnel, une puce électronique. En cas de perte ou de vol, il suffit de signaler la carte et à faire bloquer pour éviter toute utilité frauduleuse. 	<ul style="list-style-type: none"> • Frais et coûts : l'utilisation de la CIB peut entraîner des frais supplémentaires, les frais de change, les frais de transaction internationales, les frais de retrait d'espèce à l'étranger et les frais de conversion de devise s'accumuler ; ce qui peut augmenter le coût total des transactions. • Fraude et sécurité : malgré la sécurité générale des CIB, il existe un risque potentiel de fraude, notamment lors des paiements en ligne ou dans des endroits où les mesures de sécurité sont insuffisantes, il est crucial de prendre des précautions supplémentaires pour protéger les informations de la carte et surveiller les activités frauduleuses. • Acceptation limitée : les CIB ne peuvent pas être acceptées dans certaines régions éloignées ou moins développées.

Source : KHENNACHE.K, MELBOUCI.D, « le financement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire », mémoire de fin d'étude, UMMTO P37.

IV- Le Chèque

Définition :

C'est un mandat de paiement sur support papier par lequel le titulaire d'un compte bancaire (Tireur) donne l'ordre à son banquier (tiré) de payer un montant déterminé au profit d'un Bénéficiaire. La dette n'est éteinte qu'après virement au compte du bénéficiaire. C'est un Moyen de paiement lent. Il existe différents chèques : tout d'abord le chèque d'entreprise qui est émis par l'acheteur qui donne l'ordre à sa banque de payer sur présentation du Chèque par l'expéditeur ; le chèque de banque émis par une banque sur ordre de l'acheteur : il présente, en principe, une garantie de paiement, car il est émis par une banque lors d'un chèque certifié, la banque de l'acheteur bloque la provision pendant la durée légale de présentation du chèque.

L'émission d'un chèque fait donc intervenir (03) trois parties :

- Un tireur : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque Le Tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur.
- Un tiré : c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quant à elle la banque du vendeur.
- Un bénéficiaire : c'est la partie qui reçoit le paiement (le vendeur).

Un chèque doit contenir :

- la somme du montant en chiffre et en lettre.
- Le nom de celui qui doit payer (le tiré).
- Indication du lieu et la date de création du chèque.
- La signature de celui qui émet le chèque.

1. Avantage du chèque :

- ▶ Il représente un moyen de paiement très utilisé dans le monde entier.
- ▶ Gratuit pour le vendeur, frais minimes pour l'acheteur.
- ▶ Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur. En utilisant 1 mécanisme de chèque SBF (Sauf Bonne Fin), où l'exportateur sera crédité de sa créance dès réception de chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.³³

2. Inconvénients de chèque :

Le chèque est caractérisé par de nombreux inconvénients :

- l'émission est laissée à l'initiative de l'acheteur ;
- le temps d'encaissement est plus ou moins long avec l'intervention de plusieurs banques

³³ Valérie GOMEG_BASSAC, « Commerce international », édition : FOUCHER_VANVES_OCTOBER 2009, P 30

- si le chèque est libellé en devises, il y a risque de change ;
 - le chèque d'entreprise matérialise une créance mais ne protège pas du risque d'impayé, dans le cas d'un chèque sans provision ;
 - l'acheteur est susceptible d'effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis, pour différentes raisons, dans certains pays, contrairement à la France, où ce type de pratique n'est pas sanctionné par une réglementation répressive ;
 - les chèques d'entreprise sont souvent interdits lorsqu'il y a une réglementation du contrôle des changes ;
 - le chèque peut être volé, perdu, voire falsifié.
- Un des moyens d'éviter le risque d'impayé, consiste à exiger un chèque de banque (Bank draft). Afin d'être crédité immédiatement, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque du tiré, le bénéficiaire a la possibilité de solliciter le règlement SBF (sauf bonne fin). Le montant crédité sera égal au nominal du chèque moins des agios.³⁴

En conclusions, les moyens de paiement internationaux permettent des solutions pratiques et sécurisés pour effectuer des transactions à l'échelle mondiale. Que ce soit par virement, billet à ordre, lettre de change ou carte interbancaires, il est essentiel de choisir le moyen de paiement le plus adapté à chaque situation, en tenant compte des avantages, des inconvénients et des exigences spécifiques à chaque pays. La diversité des moyens de paiement internationaux permet aux acteurs du commerce mondial de mener à bien leurs activités et de favoriser des échanges économiques fluides à travers les frontières.

³⁴ HUBERT MARTINI, CHISLAINE LEGRAND, « Management des opérations de commerce international Importer Exporter », éditions : SNEL Grafics sa, en Belgique, 2007, P69.

Conclusion

Ce chapitre a mis en lumière l'importance capitale du commerce extérieur, soulignant son rôle dans l'accès aux nouveaux marchés et à la diversification des approvisionnements.

Nous avons également cité les outils qui le régissent (incoterms), ses acteurs et les types d'échanges qu'il englobe, ainsi que les risques associés et des garanties pour les atténuer.

Chapitre II :
***Le crédit documentaire et la
remise documentaire comme
outil de financement***

Introduction

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 qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués.

L'objet de ces documents est de justifier l'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.

Le crédit documentaire, par sa souplesse et son adaptation à chaque transaction, facilite les règlements internationaux et donne la possibilité à l'exportateur de mobiliser sur place ses créances et à l'importateur d'accroître ses achats à l'étranger, car il lui fournit le fonds de roulement nécessaire en suppléant une insuffisance de fonds propres, aussi constitue-t-il, à plusieurs titres, une opération importante pour le banquier. Le climat de confiance qu'il procure aux intervenants fait apparaître que ce crédit forme le crédit bancaire le plus utilisé dans les transactions internationales.

Ce chapitre vise à mettre en évidence le crédit documentaire, ses différents types, ainsi que la remise documentaire notamment les avantages et les inconvénients. Nous allons aussi faire une comparaison entre les deux.

Section 1 : Généralités sur le crédit documentaire

Le crédit documentaire est un outil essentiel dans le financement des transactions international. Cette méthode garantie la sécurité des paiements entre importateurs et exportateurs, tout en facilitant la confiance entre les parties prenante.

1- Définition du crédit documentaire

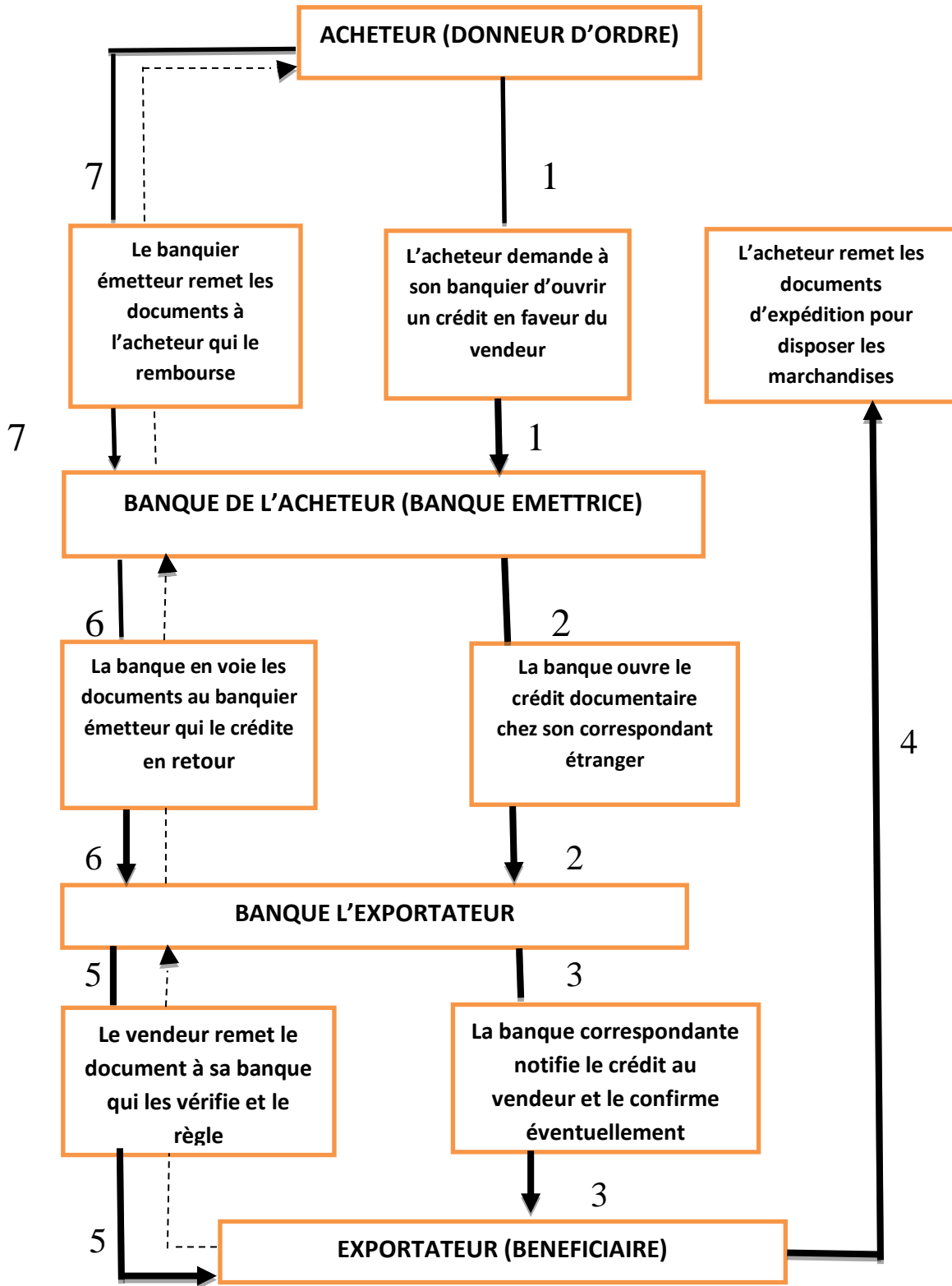
Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque « la banque Emettrice » s'engage d'ordre et pour compte de son client Importateur « donneur d'ordre » à régler à un Tiers Exportateur « le bénéficiaire » dans un Délai déterminé, via une banque intermédiaire « la banque Notificatrice » un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises.

Le crédit documentaire est l'engagement irrévocable de paiement (à vue ou à l'échéance), d'acceptation ou de négociation, fait par une banque (banque émettrice) à un exportateur (bénéficiaire) contre présentation de documents strictement conformes.

Les crédits documentaires sont soumis de leur émission à leur paiement aux Règles et Usances Uniformes (RUU 600) par la Chambre de Commerce Internationales (CCI) « Brochure 600 révision 2007 » reconnu et appliqué dans le monde entier.¹

¹ Le crédit documentaire « commerce international » S. HADDAD, janvier 2009 P10

SCHEMA N° 05 : schéma d'un crédit documentaire



SOURCE : Kamel chahrit « Les crédits documentaires » 2eme édition, Alger 2007 P 09

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Ce schéma illustre le processus d'un crédit documentaire, mettant en lumière les étapes clés entre l'acheteur, les banques et l'exportateur.

2- Origine du crédit documentaire

Le crédit documentaire, quasi ignoré des lois dans presque tous les pays du monde, est né de la pratique et usance pour répondre essentiellement au besoin de sécurité du vendeur et de l'acheteur dans les transactions internationales. Il constitue une garantie que le vendeur recevra le prix convenu dans les délais précis, contre remise de documents conformes prouvant que la prestation est conforme au contrat conclu, et l'acheteur ne sera tenu de payer que contre délivrance de documents attestant que la marchandise désirée a été livrée et /ou la prestation effectivement fournie.

Pendant longtemps, ce procédé original a été méconnu par la jurisprudence et la doctrine. Ce n'est qu'assez récemment que l'on a commencé à manifester de l'intérêt pour cette forme de crédit. De nos jours, le crédit documentaire serait le meilleur instrument technique destiné à financer l'exportation de marchandise d'un pays à l'autre.

Le crédit documentaire, dans sa forme actuelle, paraît n'avoir réellement pris naissance qu'au XIX^e (19^{ème} siècle) avec le développement du commerce international. Il trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité : la lettre de crédit.

La lettre de crédit était émise par un marchand ou un banquier et adressée à un correspondant d'une ville voisine ou d'un pays étranger, dans le but de prier ce dernier de mettre à la disposition du bénéficiaire les fonds dont il aurait besoin et ce, à concurrence d'un certain montant donné. Cette origine se trouve encore dans la terminologie utilisée par la pratique anglo-saxonne pour le crédit documentaire : « commercial letter of credit » (lettre de crédit documentaire). Il suffisait de modifier quelque peu ce mode ancien de transfert de fonds, en le subordonnant notamment à la présentation des documents représentatifs des marchandises vendues, pour obtenir le crédit documentaire.²

3- Les intervenants du crédit documentaire

Un crédit documentaire met généralement en présence quatre (4) intervenants plus rarement trois, mais parfois cinq :

² MOUSSA LAHLOU « le crédit documentaire un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international, ENAG, Edition, Alger 1999 P15

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

- **Le donneur d'ordre (l'acheteur).**
- **La banque émettrice (la banque de l'acheteur).**
- **La banque notificatrice.**
- **La banque confirmant.**
- **Le bénéficiaire (le vendeur).**

Certains crédits documentaires mentionnent d'autres banques intermédiaires telles que la banque de remboursement, une seconde banque notificatrice ou la banque désignée, chacun ayant un rôle précis.

1- Le donneur d'ordre :

C'est l'acheteur ou l'importateur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire à sa banque, c'est une obligation essentielle du contrat commercial, mais par condition suspensive. Si l'acheteur ne parvient pas à obtenir l'ouverture du crédit, le bénéficiaire peut soit exiger un paiement d'avance, soit prendre le risque de livrer la marchandise ou d'effectuer la prestation de service, sans bénéficier de sécurité de paiement, soit enfin demander la résolution du contrat ainsi que d'éventuels dommages et intérêts si cette possibilité avait prévue dans le contrat commercial.

Le donneur d'ordre s'engage à :

- fournir les sûretés exigées par la banque émettrice,
- payer les frais et commissions afférents au crédit documentaire.
- autoriser la banque émettrice à le débiter irrévocablement contre des documents conformes au crédit,
- lever les documents vérifiés conformes par la banque émettrice.³

2- La banque émettrice :

Il s'agit de la banque du donneur d'ordre qui procède à l'ouverture du crédit documentaire. Il est généralement situé dans le pays de ce dernier.⁴

La banque émettrice s'engage :

- ✓ À ouvrir le crédit documentaire en faveur du bénéficiaire dans les meilleurs délais,
- ✓ À maintenir son engagement jusqu'à la fin de la validité du crédit,
- ✓ À respecter les instructions du donneur d'ordre à partir du moment où elle les a acceptées dans la demande d'ouverture de crédit documentaire,

³ HUBERT MARTINI, « crédit documentaire lettres de crédit stand-by, en France-JOUVE, 2007 P 34

⁴ Fiche technique GREX INTERNATIONAL www.grex.fr juin 2024

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

- ✓ À vérifier la conformité des documents aux conditions du crédit,
- ✓ À payer les documents présentés conformes à ses caisses ou aux caisses de la banque désignée pour réaliser le crédit.

La banque émettrice n'est pas tenue :

- ✓ De proroger la validité du crédit,
- ✓ D'augmenter le montant du crédit ou de la ligne de crédit.
- ✓ D'accepter des amendements (surtout lorsqu'ils modifient son niveau de risque),
- ✓ De transmettre le crédit à une banque choisie par le donneur d'ordre ou le bénéficiaire.⁵

3- La banque notificatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur). Elle vise le bénéficiaire de l'opération de crédit doc sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.

Il est préférable que la banque notificatrice soit la banque du vendeur. Ainsi, le bénéficiaire aura plus de facilité à négocier les services complémentaires au crédit doc avec sa banque habituelle (préfinancement, post-financement, couverture de charge, tarification des frais et commissions).⁶

4- La banque confirmant :

C'est en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement identique à celui de la banque émettrice, vis-à-vis du bénéficiaire. La confirmation constitue un engagement irrévocable de la banque émettrice.

Selon les RUU 500 et les RUU 600, la confirmation est donnée par une banque qui a été au préalable invitée par la banque émettrice à ajouter sa confirmation et qui a décidé librement de la donner.

La confirmation n'est pas obligatoire car elle met la banque confirmante en risque sur la banque émettrice. Elle supporte un risque de contrepartie, un risque - pays dans certains cas, et un risque technique en reconnaissant conformes des documents que la banque émettrice pourrait juger irréguliers.

⁵ Mémoire de fin d'étude « le financement de commerce extérieur par le crédit doc » 2021-2022 P 46

⁶ www.grex.fr (consulté le 15/05/2025)

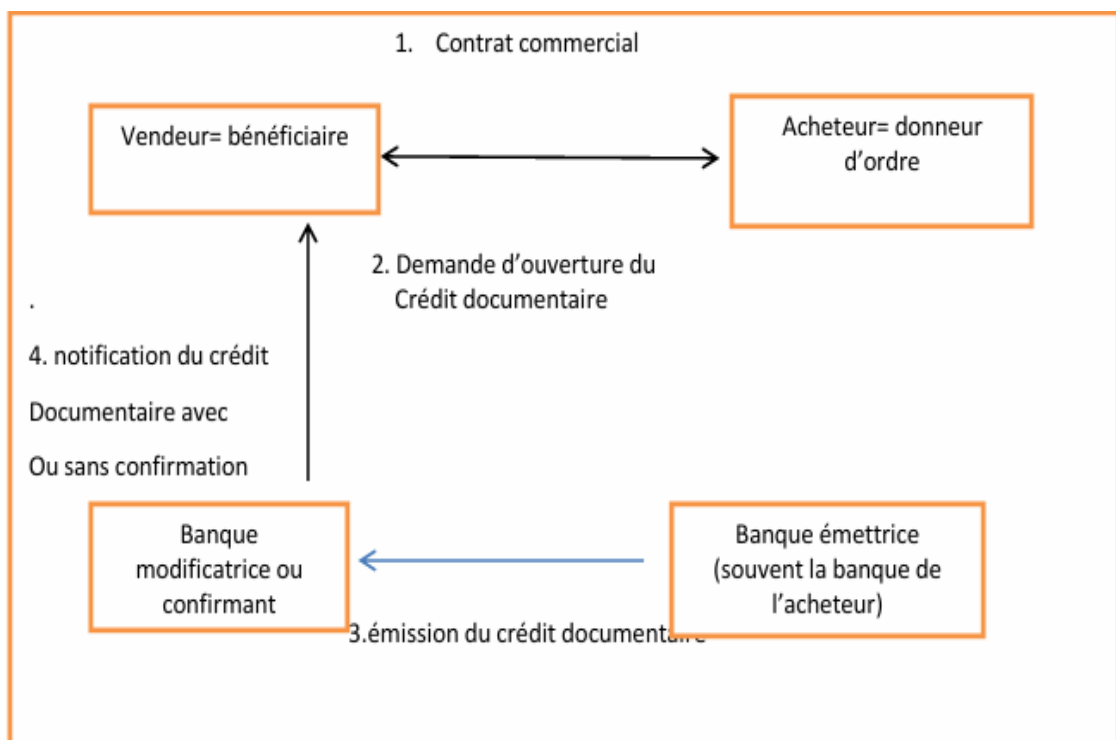
CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

5- Le bénéficiaire :

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

Dès la réception du crédit documentaire, le vendeur est bénéficiaire d'un engagement irrévocable de la banque émettrice. Le bénéficiaire a ainsi un droit direct et autonome à l'encontre de la banque émettrice. L'engagement dont il bénéficie est indépendant des relations entre lui - même et l'acheteur (donneur d'ordre) et entre le donneur d'ordre et la banque émettrice. Le crédit documentaire transmis au bénéficiaire ne peut plus être modifié sans son accord.⁷

Schéma N°06 : le rôle des intervenant dans le déroulement d'un crédit documentaire



SOURCE : Hubert MARTINI, « Crédits documentaires lettres de crédit stand-by », France – JOUVER, 2007, page38.

⁷ HUBERT MARTINI ⁷ HUBERT MARTINI, « crédit documentaire lettres de crédit stand-by, en France-JOUVE, 2007 P 37

4- Les documents dans le crédit documentaire

Selon les articles des Règles et usances uniformes (R.U.U.) se rapportant aux crédits documentaires, le crédit documentaire doit spécifier, avec précision, les documents exigés et leur libellé.

Si le crédit ne stipule rien de précis, les banques accepteront les documents tels qu'ils leur seront présentés, pour autant que les données qu'ils contiennent ne soient pas incompatibles avec tout autre document stipulé qui a été présenté.

Les termes pouvant prêter à confusion doivent être évités (art. 21 et 20, R.U.U.)

1. Les documents de transport (en général)

D'après les Règles et usances uniformes (R.U.U) d'avant 1994 et a rés 1994, ces documents de transfert indiquent que les marchandises ont été chargées à bord, expédiées, prises en charge, acceptées pour transport ou reçues pour envoi. En outre, tous les documents de transport sont mentionnés, dans les règles et usances uniformes (R.U.U.).⁸

A priori, il faut savoir que

Les banques refusent un document de transport :

- Emis par un transitaire, à moins que celui-ci n'agisse en qualité de transporteur ou d'agent dénommé d'un transporteur, dont le nom doit apparaître sur le document ;
- Indiquant que les marchandises sont ou seront chargées en pontée (transport par mer uniquement) ;
- Indiquant qu'il est sujet à une charte partie (transport par mer uniquement), sauf si le crédit exige ou autorise un connaissement de charte-partie ;
- Indiquant que le navire a pour seul mode de propulsion la voie ;
- Qui n'est pas « net », c'est-à-dire qui comporte une clause ou une annotation constatant un état défectueux des marchandises et/ou de l'emballage.

La date d'expédition est réputée être la date d'émission du document de transport, à moins que ledit document, ne porte une date spécifique de mise à bord, d'envoi, de prise en charge, un timbre de réception ou une date de collecte.

• Le connaissement maritime

Les Règles et usances uniformes (articles 23, R.U.U.) stipulent que si le crédit exige un connaissement couvrant une expédition de port à port (le terme « maritime » n'est pas indispensable), ledit connaissement doit indiquer :

⁸⁸ Kamal chehrit « Les crédit documentaires » ISBN de la 2ème édition Alger 2007 P 30

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

- Le nom du transporteur et être signé, authentifié soit par le transporteur ou le capitaine, soit par un agent dénommé agissant ou nom du transporteur ou du capitaine.⁹
- Que les marchandises ont été mises à bord ou embarquées sur un navire dénommé (si le document porte une annotation de mise à bord, celle-ci doit être datée).
- Le port de changement et le port de déchargement stipulés dans le crédit.

Le connaissement doit consister en un seul original ou si plusieurs originaux sont émis, former un jeu complet, sauf stipulation contraire dans le crédit.

Ce connaissement se distingue des autres documents de transport par son caractère papier-valeur, en ce sens qu'il incorpore la maîtrise de la marchandise.

Il n'est de ce ne fait généralement pas possible à une compagnie de transport maritime de disposer de la marchandise sans qu'un connaissement original lui soit remis.

Les connaissances sont presque toujours établis en plusieurs exemplaires originaux. L'ensemble des originaux forment « le jeu complet » (full net).

Le connaissement peut être au porteur nominatif ou à ordre.

- Le connaissement « au porteur » est extrêmement rare. La mention « au porteur » est indiquée sous l'adresse du destinataire. Toute personne en possession du connaissement peut disposer de la marchandise.¹⁰
- **Le connaissement nominatif** est un document dans lequel le destinataire est nommément désigné. Il est également appelé connaissement « straight ». Seul le destinataire désigné peut disposer de la marchandise. Un transfert de propriété ne peut se faire qu'au moyen d'une déclaration de cession (les endossements ne sont pas admis).
- Les connaissements portant la mention « Consigned to » au-dessus de l'adresse du destinataire sont également à ranger dans la catégorie du connaissement « nominatif ».
- **Le connaissement « à ordre »** porte avant ou après l'adresse du destinataire, la mention « To the ordre » ou « Or ordre ».

Ce connaissement peut être transféré par le destinataire par simple endossement. S'il s'agit d'un endossement en blanc, le document devient pratiquement un titre au porteur. S'il n'y a aucune adresse de destinataire indiquée sur le connaissement, mais uniquement les mentions : « To the order of shipper » ou simplement : « To order », l'expéditeur peut, par endossement transférer le connaissement à n'importe quelle partie.

⁹K.C « Les crédits documentaires » IDEM P 31

¹⁰ K.C « Les crédits documentaires » IDEM P 32

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Les connaissements dits « short form-verso en blanc » sont acceptés dans les crédits documentaires, pour autant que toutes les autres conditions précitées ainsi que celles stipulées, dans les Règles et usances uniformes (R.U.U.) soient remplies, et que les termes du crédit n'en disposent pas autrement.

- **Lettre de transport maritime non négociable**

Les termes énoncés à l'article 24 (R.U.U.) pour la lettre transport maritime, qui couvre également une expédition de port, à port sont les mêmes que ceux employés à l'article 23 (R.U.U.) pour le connaissement port à port. Toutefois, la lettre de transport maritime, non négociable, n'incorpore aucun droit de disposition sur la marchandise.¹¹

- **Connaissement de charte-partie :**

Les termes énoncés à l'article 25 (R.U.U.) pour le connaissement de charte-partie, sont les mêmes que ceux employés à l'article 23 (R.U.U.) pour le connaissement de port à port, si ce n'est que ce document :

- Est soumis à une charte-plus.
- N'indique pas forcément le nom du transporteur.
- Doit être signé/authentifié soit par le capitaine ou le propriétaire, soit par un agent dénommé agissant au nom du capitaine ou du propriétaire.
- N'offre aucune souplesse en ce qui concerne le transbordement et le navire/ port prévus.

Même si le crédit exige un contrat de charte-partie en relation avec un tel connaissement, les banques n'examineront pas ce contrat.

2. Document de transport multimodal

Ce type de document est utilisé lorsque le crédit documentaire exige un document de transport couvrant au moins deux modes de transport (article 26, R.U.U.). Les termes sont les mêmes que ceux stipulés à l'article 23 (R.U.U.) pour le connaissement de port à port, si ce n'est que les documents de transport multimodal doivent indiquer :

- Le nom du transporteur ou de l'opérateur de transport multimodal, et doivent être signés/authentifiés soit par le transporteur, l'opérateur de transport multimodal ou le capitaine, soit par un agent dénommé agissant au nom du transporteur, de l'opérateur de transport multimodal ou du capitaine ;
- Que les marchandises ont été expédiées, prises en charge ou mises à bord ;
- Le lieu de prise en charge et le lieu de destination finale stipulés dans le crédit.

¹¹K.C « Les crédits documentaires »IDEM P 33

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Les documents de transport multimodal « short for – verso en blanc » sont acceptés selon les conditions stipulées à l'article 26 (R.U.U.).

3. Document de transport aérien

Selon l'article 27 (R.U.U.), le document de transport aérien doit indiquer :

- Le nom du transporteur, et doit être signé/authentifié par le transporteur ou un agent dénommé agissant au nom du transporteur ;
- Que les marchandises ont été acceptées pour transport ;
- L'aéroport de départ et l'aéroport de destination stipulés dans le crédit.

Une annotation spécifique est nécessaire lorsque le crédit exige une date effective d'expédition.

L'original pour l'expéditeur/ chargeur suffit, même si le crédit exige un jeu complet.¹²

4. Document de transport par route, rail ou voie d'eau intérieure

L'article 28 (R.U.U.) stipule que de tels documents doivent indiquer :

Le nom du transporteur, et doivent être signé/ authentifiés et/ou porter un timbre de réception par le transporteur ou un agent dénommé agissant au nom du transporteur.

Que les marchandises ont été reçues pour expédition, envoi ou transport.

Le lieu d'expédition et le lieu de destination stipulés dans le crédit.

Tout document présenté est accepté comme constituant un original.

5. Récépissés de sociétés de courrier express et de la poste

L'article 29 a-i (R.U.U) stipule que si un récépissé ou un certificat d'expédition par poste est exigé, celui-ci sera accepté « s'il présente l'apparence d'avoir été estampillé ou autrement authentifié et daté du lieu d'où le crédit stipule que les marchandises doivent être expédiées ou envoyées ... »

L'article 29 b-i (R.U.U) stipule que « si un document émis par une société de courrier express ou par un service de livraison rapide est exigé, celui-ci sera accepté s'il « présente l'apparence d'indiquer le nom de la société de courrier express / de service de livraison, et d'avoir été timbré, signé ou autrement authentifié par la société de courrier express / le service de livraison dénommé ».

6. Les documents d'assurance

Les documents d'assurances doivent être ceux stipulés par le crédit, et être émis et signés par une compagnie d'assurance, un assureur, ou par l'un de leurs agents.

¹² K.C « Les crédits documentaires » IDEM P 34-35

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Les notes de couvertures émises par des courtiers ne sont pas acceptées, à moins qu'elles ne soient spécialement autorisées dans le crédit.

Sauf indication contraire dans le crédit, la couverture doit prendre effet au plus tard à la date de mise à bord ou d'expédition ou de prise en charge de la marchandise.

En outre, le montant assuré doit être libellé dans la monnaie du crédit, et l'assurance souscrite doit couvrir au minimum la valeur CAF (=C.I. F) ou C.I.P de la marchandise, majorée à dix pour cent.

Si cette valeur minimum ne peut être déterminée d'après les documents, les banques acceptent soit le montant brut de la facture commerciale, soit le montant du règlement en se référant au plus élevé des deux (article 34, R.U.U) Le crédit doit prescrire exactement le type d'assurance requis, et les risques à couvrir.

A défaut d'instructions spécifiques, les banques acceptent les documents d'assurance tels que présentés, mais sans assumer de responsabilités pour les risques non couverts (article 35, R.U.U.).¹³

7. Facture commerciale

La facture commerciale est sans aucun doute l'un des documents les plus importants du crédit documentaire.

Par la description exacte des marchandises, qui doit correspondre au libellé du crédit documentaire, le vendeur confirme qu'il livre, conformément aux dispositions contractuelles.

Il appartient à la banque désignée d'accepter ou non une facture commerciale établie pour un montant supérieur à celui autorisé par le crédit. Si elle l'accepte, le paiement ne sera effectué que jusqu'au montant maximum indiqué dans le crédit ; la remise des documents ne devrait pas être liées à l'acquittement du montant résiduel.

D'autres documents peuvent être intégrés pourvu qu'ils soient conformes aux dispositions du crédit.¹⁴

¹³ K.C « Les crédits documentaires » IDEM P36-38

¹⁴ K.C « Les crédits documentaires » IDEM P 39

5- Le déroulement du crédit documentaire

- **Le déroulement du crédit documentaire en 12 actes :**

Acte 1 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire

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

Acte 2 : Ouverture du crédit documentaire

La banque émettrice ouvre (émet) le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.

Acte 3 : Notification du crédit documentaire

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

Acte 4 : Expédition des marchandises

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

Acte 5 : Délivrance du document de transport

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

Acte 6 : Présentation des documents

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificatrice et /ou confirmante.¹⁵

Acte 7 : Paiement au bénéficiaire

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

¹⁵ S.HADDAD « Le crédit documentaire » commerce international édition pages bleues janvier 2009 Page 34

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Acte 8 : Transmission des documents à la banque émettrice

La banque notificatrice et / ou confirmante envoie les documents à la banque émettrice, par courrier rapide en 2 lots séparés afin d'éviter les pertes de documents.

Acte 9 : Remboursement à la banque notificatrice

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

Acte 10 : Levée des documents (coté acheteur)

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

Acte 11 : Paiement à la banque émettrice

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

Acte 12 : Réclamation et/ou remise des marchandises

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire).

Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

Le crédit documentaire a donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées.

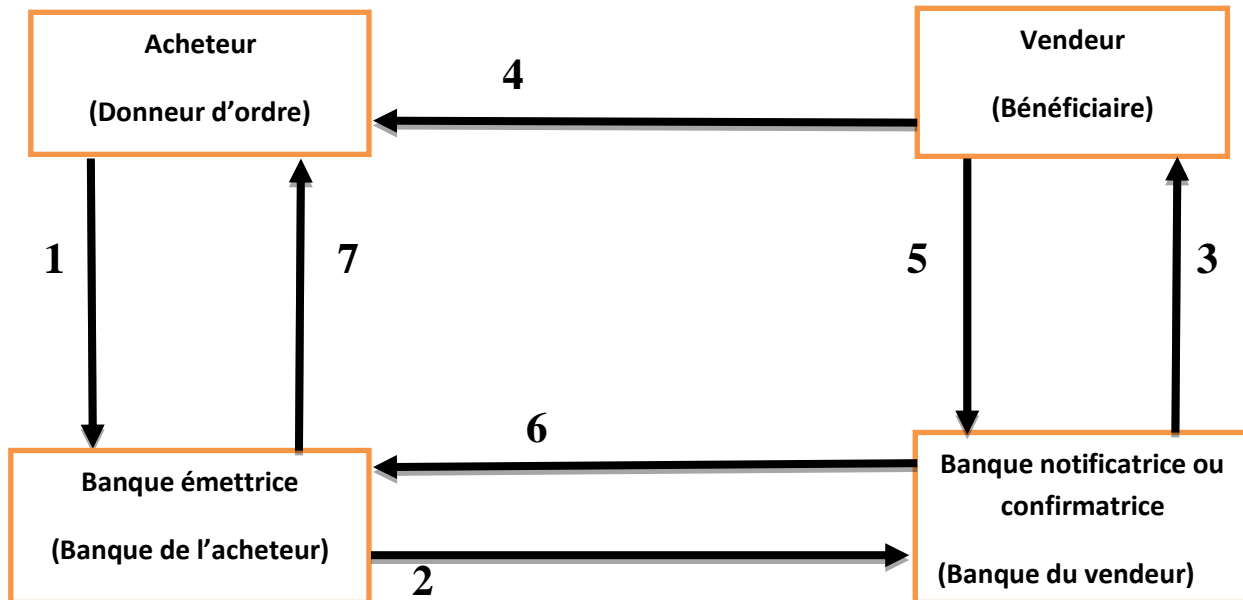
En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre) reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraude).¹⁶

- **Les étapes de déroulement d'un crédit documentaire**

Le déroulement d'un crédit documentaire pourra se résumer en sept (07) étapes essentielles qui sont données par le schéma récapitulatif suivant :

¹⁶ S.HADDAD IDEM Page 35

Schéma N° 07 : Le déroulement d'un crédit documentaire



**Source : S. HADDAD « le crédit documentaire » Edition pages bleues
janvier 2009 P 54**

- 1- Votre acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) l'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable en votre faveur (bénéficiaire) auprès de votre banque.
- 2- La banque de votre client transmet cette ouverture de crédit à votre banque, banque notificatrice, en précisant toutes les conditions d'utilisation et de paiement : montant, date de validité, désignation de la marchandise, date limite d'expédition, conditions de vente, de transport et d'assurance, documents exigés, délai de paiement.
Dès lors, la banque émettrice s'engage à vous payer (quelle que soit la situation de votre client), à condition que vous respectiez scrupuleusement les conditions fixées, en fournissant notamment tous les documents requis dans les délais prévus.
- 3- Votre banque vous notifie cette ouverture de crédit, sans engagement de sa part.
Vous pouvez demander à votre acheteur que le crédit documentaire soit en plus confirmé par votre banque. Cette confirmation, à la différence d'une simple notification, engage également votre banque à vous payer, quelle que soit pour elle la difficulté à obtenir le transfert des fonds de la banque étrangère. Cette confirmation supprime donc vous :

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Le risque de non-paiement que vous prenez sur la banque émettrice, le risque politique du pays (non transfert des fonds).

- 4- A réception de la notification du crédit documentaire, vous vérifiez que les conditions fixées sont conformes au contrat commercial conclu avec le client, et que vous pouvez fournir tous les documents requis dans les délais impartis. Sinon, vous demandez immédiatement à votre client. Vous expédiez la marchandise.
- 5- Au moment de l'expédition, vous réunissez tous les documents exigés dans le crédit et vous le remettez à votre banque.
- 6- Si les documents sont conformes aux termes de l'ouverture du crédit, trois cas peuvent se présenter :
 - Le crédit documentaire a été confirmé par votre banque : celle-ci vous règle à la date prévue et adresse les documents à la banque émettrice.
 - Le crédit documentaire vous a été notifié par votre banque, mais utilisable aux caisses de la banque émettrice. Votre banque transmet les documents à la banque émettrice qui après vérification de leur conformité, vous règle à l'échéance prévue.
 - Le crédit documentaire vous a été notifié par votre banque et utilisable à ses caisses. Votre banque réclame les fonds auprès de la banque et vous les crédite à réception. Votre banque adresse les documents.
- 7- Les documents sont transmis à votre client, qui peut ainsi prendre possession de la marchandise.

L'engagement de payer des banques repose uniquement sur la stricte conformité des documents : ils sont donc examinés scrupuleusement, et le moindre détail (y compris une faute de frappe) peut être considéré comme une irrégularité.

- Si l'irrégularité peut être corrigée (faute de frappe par exemple), la banque vous demande d'apporter les modifications nécessaires.
- S'agissant d'irrégularités légères, vous pouvez être payé sous réserve, mais en cas de contestation de votre client, vous êtes amené à rembourser les sommes perçues.
- S'agissant d'irrégularités graves (délai d'expédition non respecté par exemple), le crédit ne peut pas être utilisé, et les documents sont adressés à l'encaissement après votre accord. Votre client doit alors exprimer formellement son accord pour que vous soyez payé.¹⁷

¹⁷ S. HADDAD « le crédit documentaire » IDEM PAGE 54-55-56

6- Les types de crédit documentaire

Il existe généralement quatre types de crédits documentaires, en l'occurrence :

- Le crédit documentaire « paiement » (A VUE), se traduisant par un paiement au moment de la présentation à la banque, des documents et leur contrôle par ladite banque.
- Le crédit documentaire « acceptation », entraînant l'émission d'une traite acceptée par la banque qui pourra éventuellement être escompté en cas de besoin.
- Le crédit documentaire à « paiement différé » qui garantit au vendeur le paiement après un délai préalablement convenu après la remise des documents.
- Le crédit documentaire renouvelable « revolving » ; la banque émettrice s'engage à rouvrir automatiquement un montant donné de crédit documentaire dans le cas de la livraison échelonnée. ¹⁸

I. Les crédits documentaires selon les modalités de paiement

A. Le crédit documentaire « paiement » (à vue)

Dans ce type de crédit, le bénéficiaire obtient le paiement sur remise et après contrôle des documents.

L'opération se fait sur la base du donnant donnant (paiement contre documents).

Généralement, la banque dispose d'un délai sept (7) jours ouvrés au maximum pour les opérations de vérifications pour lever ou refuser le document.

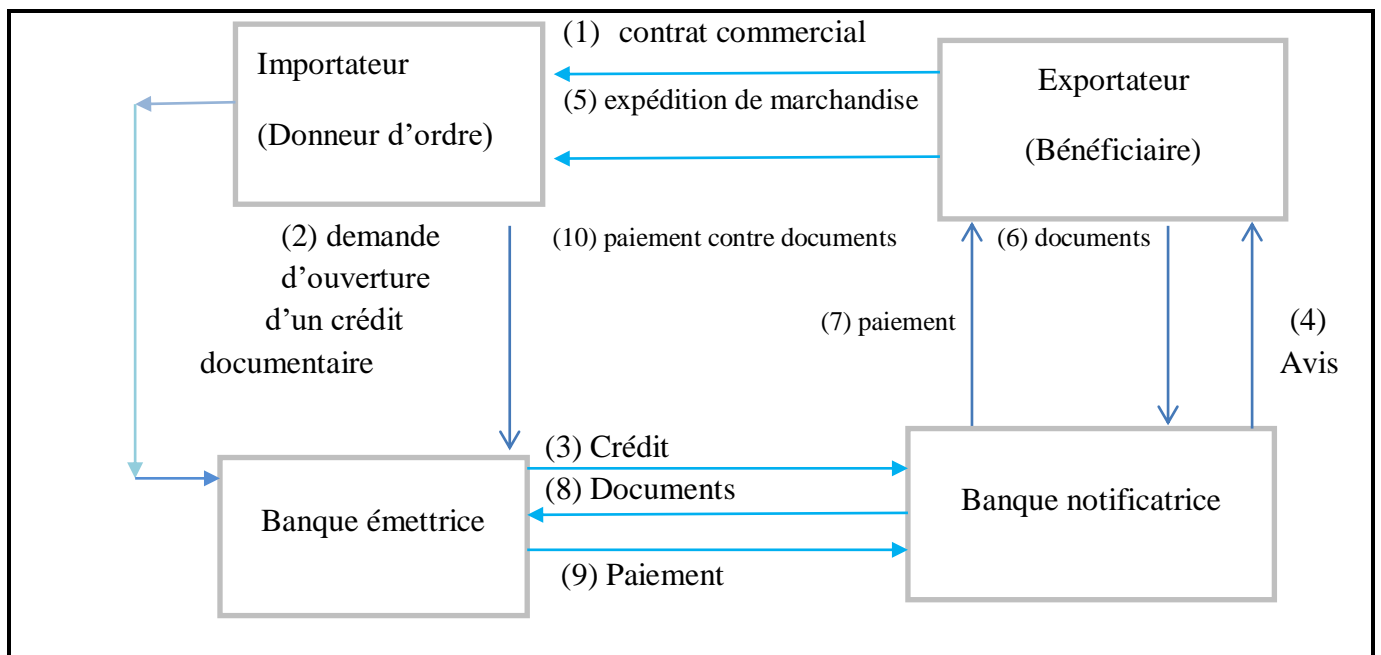
Il peut néanmoins arriver même pour les crédits à vue que la date de valeur appliquée au paiement soit différée de quelques jours

C'est le cas, notamment, lorsque la banque désignée doit se procurer la couverture en une ou plusieurs étapes auprès de banques tierces. ¹⁹

¹⁸K.CHAHRIT « les crédit documentaire » 2eme édition Grand Alger 2007 P 08

¹⁹K.CHAHRIT « les crédit documentaire » 2eme édition Grand Alger 2007 P 15

Schéma N°08 : crédit documentaire réalisé par paiement à vue



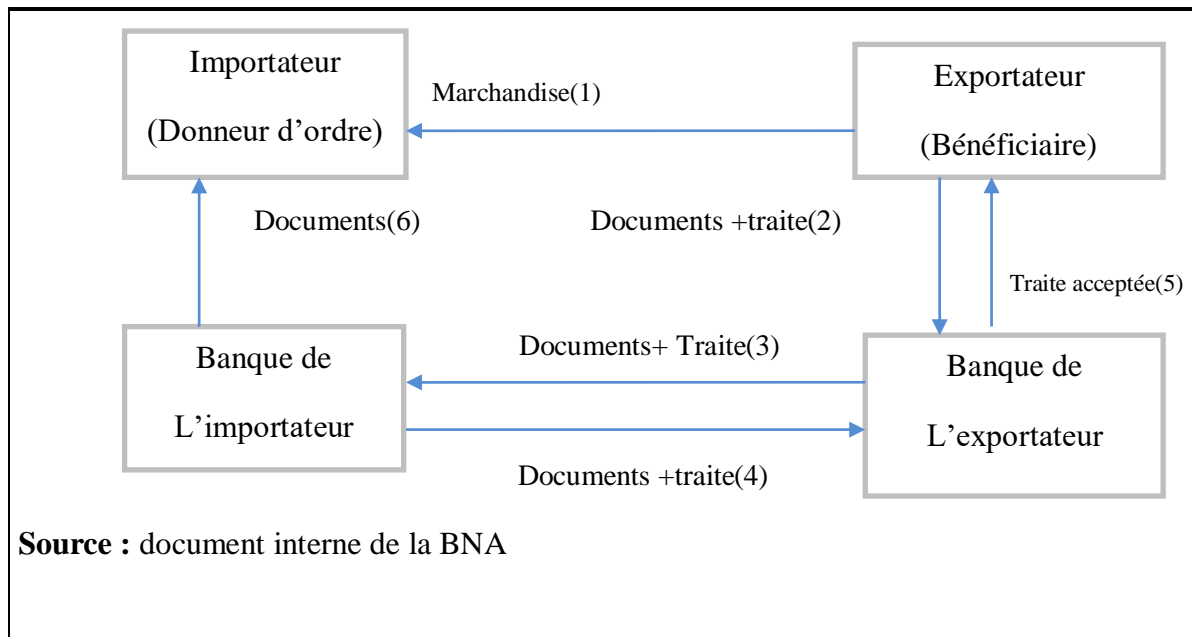
Source : Kamel CHEHRIT « Les crédits documentaires », Grand Alger livres, édition Alger 2007, P16

B. Le crédit documentaire contre acceptation (avec traite à terme)

Dans ce cas, l'exportateur tire une traite à terme, selon les dispositions prescrites, sur la banque émettrice ou celle qui confirme, ou encore sur une banque tierce. L'échéance de la traite peut être à quatre-vingt-dix jours (90) de la date de la facture ou de la date d'expédition attestée par le titre de transport. A la présentation des documents, il n'y a donc pas de paiement, mais d'acceptation d'effet de change.²⁰

²⁰K.CHAHRIT « les crédit documentaire » IDEM P 16

Schéma N° 09 : crédit réalisable contre acceptation



C. Le crédit documentaire « à paiement différé »

Ce crédit ne présente pour le bénéficiaire que très peu de différence par rapport au crédit documentaire « contre acceptation », si ce n'est qu'il n'y a pas d'acceptation d'effet de change.

Sur présentation de documents conformes, la banque autorisée (banque émettrice ou confirmante) s'engage par écrit à effectuer le paiement à l'échéance.

Le terme de l'échéance doit être stipulé dans le crédit documentaire.

Les paiements différés sont possibles, aussi bien pour les crédits confirmés que non confirmés.

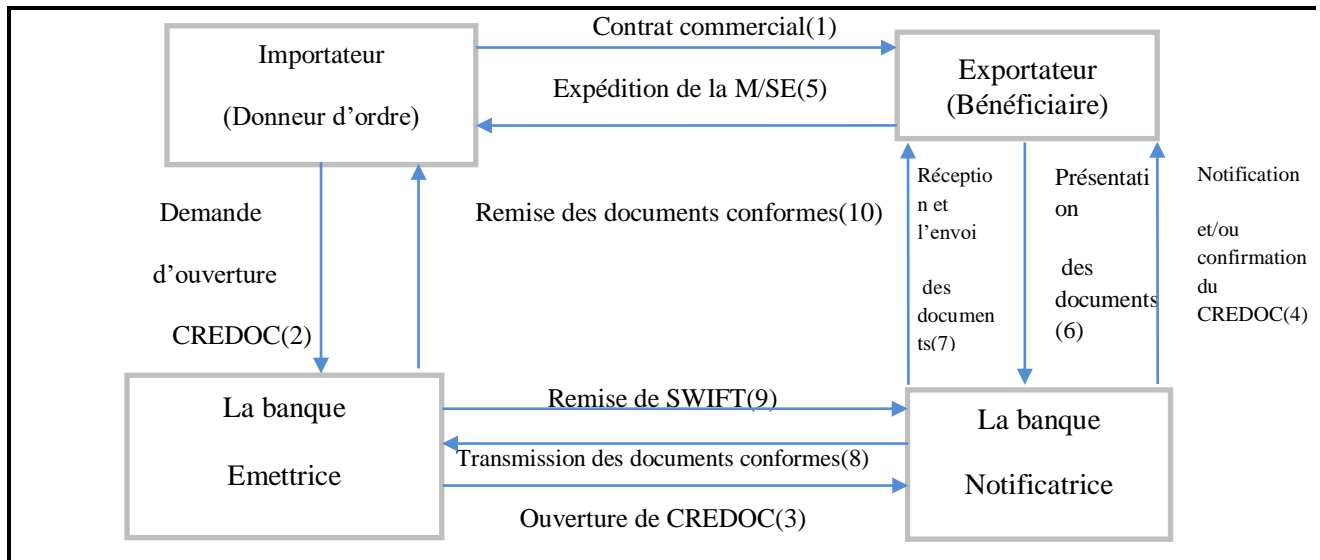
Du point de vue des commissions, le crédit à paiement différé peut être plus avantageux que le crédit avec traite à terme.

Il a, toutefois, pour inconvénients de n'autoriser, en règle générale, le remboursement anticipé d'une créance que par la banque émettrice, alors qu'un crédit réalisable par acceptation de traites, offre d'autres possibilités. Les crédits documentaires à terme (c'est-à-dire les crédits contre acceptation et ceux à paiement différé) sont des financements accordés à l'acheteur.

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Ce dernier peut, souvent, revendre la marchandise avant l'échéance et, avec le produit, payer le montant du crédit documentaire.²¹

Schéma N°10 : le paiement différé



Source : Document de la banque de développement local issu d'un rapport de stage d'E.S.B

D. Le crédit documentaire contre négociation

Un crédit documentaire par négociation est payable à vue ou à terme, en général au guichet de la banque émettrice.

La négociation peut se faire soit par une banque quelconque, soit par une banque désignée spécialement (dans les deux cas : la banque désignée).

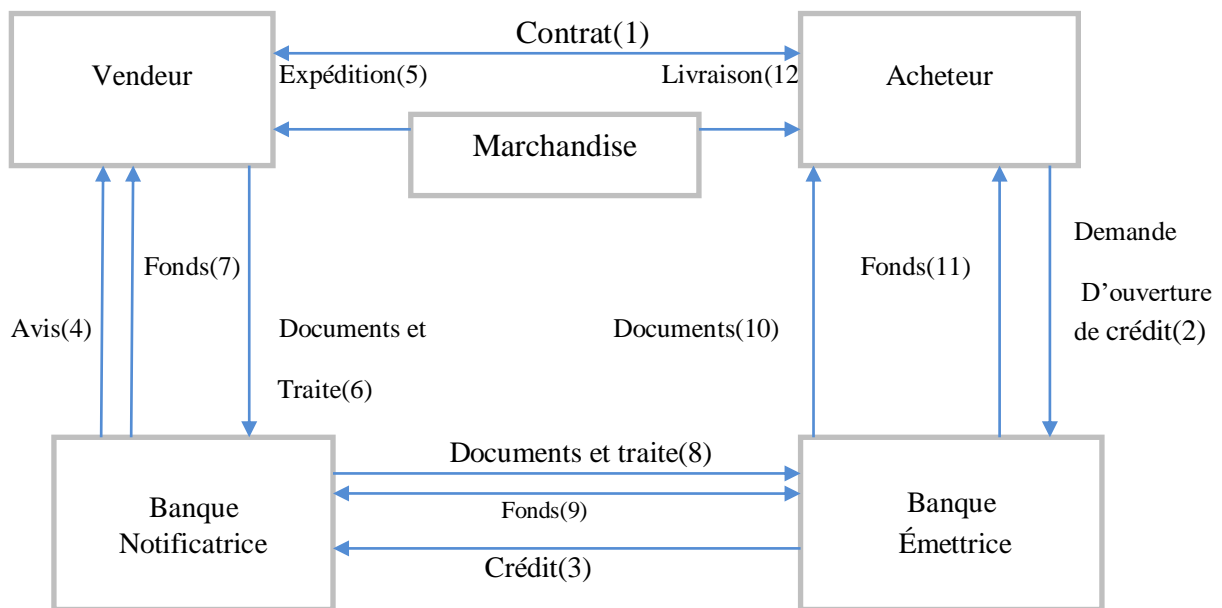
Le crédit est utilisé par le bénéficiaire sur présentation d'une traite (tirée le plus souvent sur la banque émettrice), accompagnée des documents spécifiés, ou contre remise des documents uniquement.

²¹K.CHAHRIT « les crédit documentaire » IDEM P 16-17

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Une remise n'est donc pas indispensable (voir R.U.U). La validité pour présentation des traites-documents expire aux guichets de la banque émettrice ou, suivant les termes du crédit, de la banque désignée. Le domicile de paiement reste néanmoins auprès de la banque émettrice et celle-ci n'effectuera le paiement (à vue ou à l'échéance) qu'après avoir reçu les documents et les aura trouvés conformes aux termes du crédit.²²

Schéma N°11 : La réalisation d'un crédit documentaire par négociation



Source : Documents interne de la BEA Bejaia

II. Les principaux crédits documentaires (selon les critères de sécurité)

Nous distinguons trois formes : le crédit documentaire révocable ; le crédit documentaire irrévocable non confirmé et le crédit documentaire confirmé.

²² K.CHAHRIT « les crédit documentaire » IDEM P 19

A. Le crédit documentaire révocable

C'est un crédit que la banque émettrice est en droit de modifier ou d'annuler en tout temps.

Etant donné que la banque émettrice agit, dans la plupart des cas, sur l'ordre de l'acheteur, il est par conséquent évident que le vendeur est entièrement dépendant du bon vouloir de l'importateur (l'acheteur).

La banque émettrice garantit le paiement sur présentation des documents conformes. S'il s'agit d'un crédit documentaire à vue, elle ne peut cependant plus revenir sur le paiement par annulation ou modification après crédit en compte.

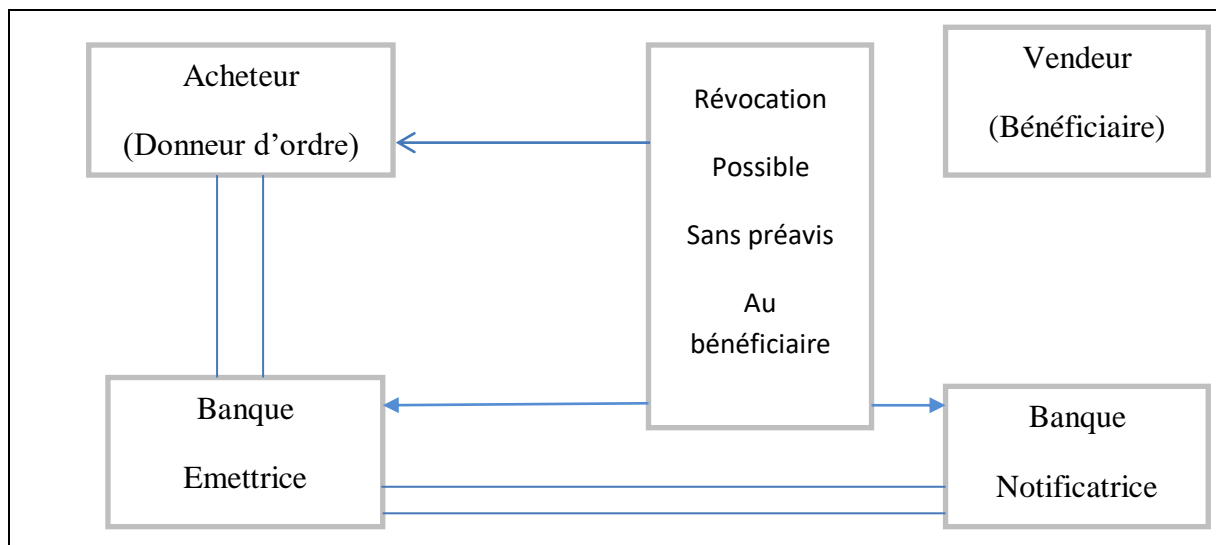
Le critère est donc le paiement effectué et non pas le moment où les documents sont présentés à la banque.

En cas de paiement différé, et après avoir accepté les documents, c'est à dire dès qu'elle les ait examinés et reconnus conformes, la banque ne pourra pas non plus revenir sur son engagement de payer à terme.

Le principal intérêt d'un crédit révocable comparé à un encaissement documentaire réside dans l'exécution du paiement. Celui-ci peut, par exemple, avoir lieu au domicile de la banque du vendeur, si le crédit prévoit cette possibilité. Ce mode de paiement ne convient, donc, que si les deux partenaires contractuels se connaissent bien, et que le vendeur ait une certaine confiance en l'importateur. Dans tous les autres cas, il est conseillé de recourir à un crédit irrévocable et même confirmé.²³

²³K.CHAHRIT « les crédit documentaire » IDEM P 23-24

Schéma N° 12 : La réalisation du crédit révoquant



Source : Moussa LAHLOU, « le crédit documentaire, un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international », ENAG/édition, Alger, 1999.P34

B. Le crédit documentaire irrévocable, non confirmé par la banque notificatrice

Le crédit irrévocable est la forme la plus utilisée aujourd'hui.

L'article 9-a des Règles et Usances Uniformes(RUU) définit clairement l'engagement de la banque émettrice de payer, d'accepter les traites tirées ou d'assumer la responsabilité de leur paiement à l'échéance, conformément aux stipulations du crédit.

Dès le moment où cet engagement est donné, il n'est plus possible d'y revenir sans l'accord du bénéficiaire. Toute modification ou annulation unilatérale d'un crédit irrévocable est, de ce fait, impossible ;

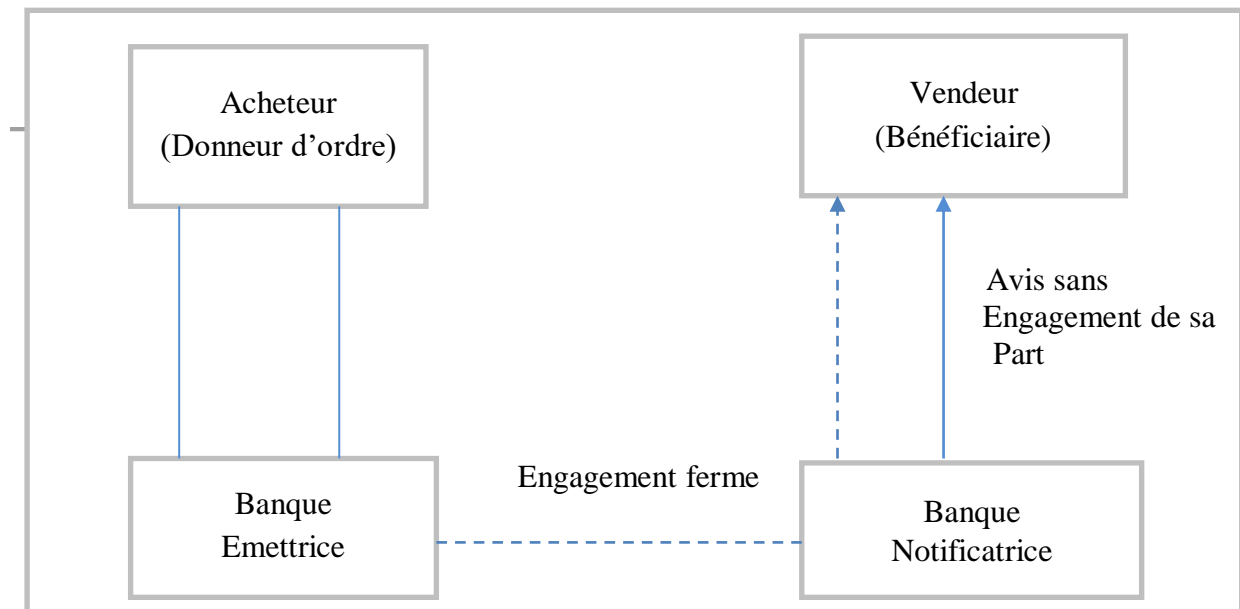
Il n'y a rapport d'obligation qu'entre le bénéficiaire et la banque émettrice. Il importe donc au bénéficiaire d'examiner soigneusement le risque d'insolvabilité et le risque-pays.

S'il s'agit d'un crédit non confirmé, il est essentiel pour le bénéficiaire de savoir où ledit crédit est utilisable. Si le lieu d'utilisation est le domicile de la banque émettrice, le risque d'acheminement postal des documents sera également supporté par le bénéficiaire. Il en va autrement lorsque la banque émettrice charge au correspondant implanté dans le pays du bénéficiaire d'honorer des documents pour son compte.

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Il est important de savoir, notamment lors de paiement différé, que la banque désignée pourra refuser le paiement, même après vérification des documents et leur transmission à la banque émettrice.²⁴

Schéma N° 13 : Le crédit documentaire irrévocable non confirmé



Source : Idem Moussa LAHLOU, Op.cit. P34

C. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé par la banque notificatrice

Par un crédit irrévocable et confirmé, le bénéficiaire reçoit deux engagements de paiement indépendants, celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmante.

Pour que cette dernière accepte de prendre un tel engagement, certaines conditions doivent être remplies ;

- a) Le crédit doit être irrévocable.
- b) Le crédit doit clairement formuler l'ordre ou l'autorisation de la banque émettrice au correspondant d'ajouter sa confirmation (la formulation : « nous ouvrons votre crédit irrévocable confirmé » ne suffit pas).
- c) Le crédit doit être utilisable aux guichets de la banque confirmante.

²⁴K.CHAHRIT « les crédit documentaire »IDEM P24-25

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

d) Le texte doit être sans équivoque et ne contenir aucune clause qui, en fait, permettrait à l'acheteur d'empêcher l'utilisation du crédit par le vendeur (clause dite « s'arrêt »).

Article 9 b (RUU)

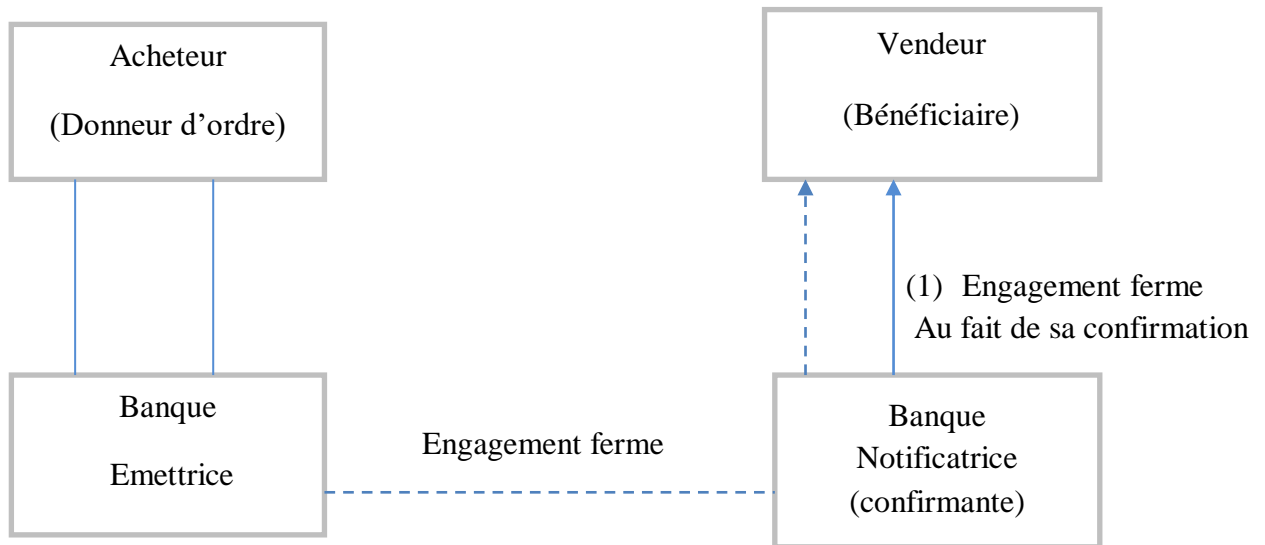
La confirmation d'un crédit irrévocable par une autre banque (la banque confirmante), agissant sur autorisation ou à la demande de la banque émettrice, constitue un engagement ferme de la banque confirmante s'ajoutant à celui de la banque émettrice.

A ces points purement techniques, s'ajoutent certaines exigences spécifiques à la politique crédit. Ainsi, chaque banque examinera soigneusement la solvabilité de la banque émettrice ainsi que les risques politiques et de transfert avant de confirmer un crédit documentaire.

S'il s'agit d'un crédit à terme confirmé, la banque examine, en outre, volontiers la possibilité d'un règlement anticipé sous certaines conditions et moyennant la déduction d'intérêts.²⁵

²⁵K.CHAHRIT « les crédit documentaire »IDEM P 27-28

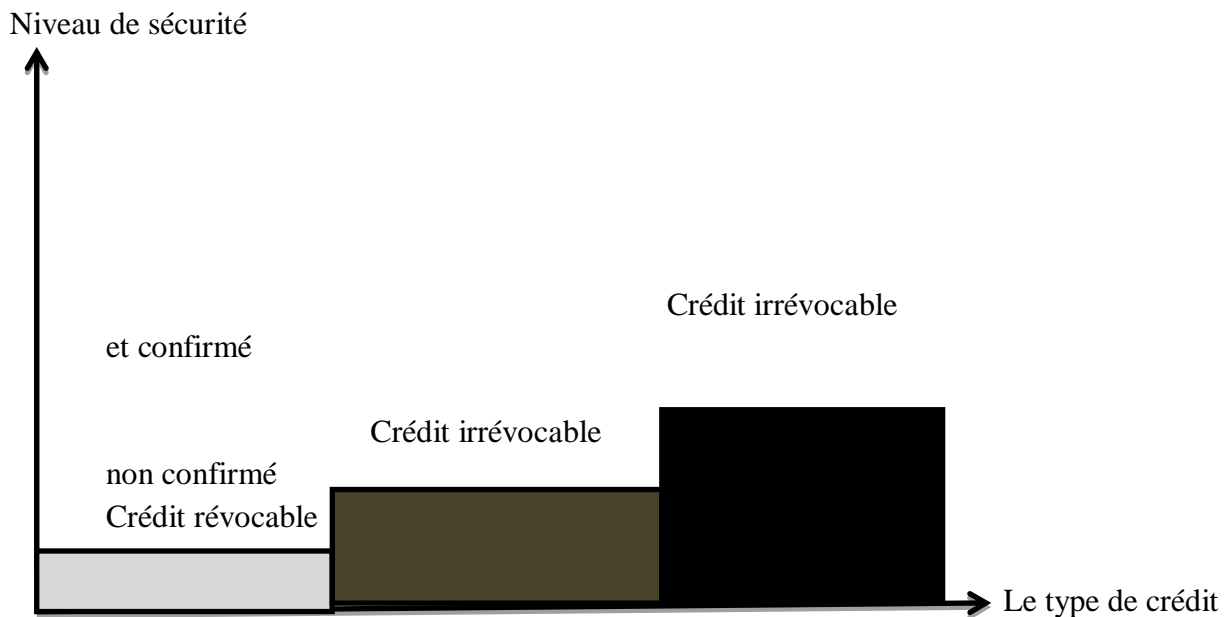
Schéma N°14 : Le crédit irrévocable et confirmé



Source : Idem Moussa LAHLOU. Op.cit.P34

(1) Lorsqu'un crédit est confirmé, le vendeur (Bénéficiaire) se trouve en possession de deux garanties irrévocable indépendantes l'une de l'autre pour une seule et même opération. Le vendeur bénéficie d'une sécurité plus grande par rapport au crédit irrévocable non confirmé.

Degré de sécurité de chaque type de crédit documentaire de sécurité



Source : G.LEGRAND, H.MARTINI, « Management des opérations du commerce international » 8^{ème} édition, DUNOD.

III. Les crédits documentaires spéciaux

On distingue cinq (5) types de crédit documentaires spéciaux qui sont : crédit documentaire renouvelable, Red Clause, back to back, Stand-By et le crédit documentaire transférable.²⁶

A. Le crédit documentaire renouvelable (revolving)

C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance. Ce type de crédit documentaire évite l'ouverture de multiples autres Crédits documentaires dans le cadre d'un courant d'affaires régulier, avec des expéditions de volume constant.

Ce crédit signifie qu'il y'a, remise en vigueur ou reconduction automatique de crédit après la première utilisation dans des limites de son plafond maximum autorisé. Le caractère renouvelable est défini de façons multiples (montant, nombre de renouvellement, périodicité et la période de validité...).

²⁶ Réalisé par nous-même

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Pour obtenir des prix avantageux, l'acheteur peut envisager, en accord avec le vendeur, une commande de marchandises, dépassant ses besoins de moment.

Il existe deux formes de crédit documentaires revolving

1. Crédit revolving non cumulatif (non rentable) : c'est toute somme non utilisée est perdu.

Exemple 01 : un crédit « revolving non cumulatif » de 100000 dollars pour une durée de trois mois, sera renouvelé à l'expiration de délai de trois mois pour 100000 dollars seulement.

2. Crédit revolving cumulatif (rentable) : les sommes non utilisées pendant une période peuvent être reportées sur la période suivante.

Exemple 02 : un crédit « revolving cumulatif » de 100000 dollars valable deux mois sera renouvelé à l'expiration de délai de deux mois pour son montant initial c'est-à-dire 100000 dollars plus la partie non utilisé de la tranche précédente.²⁷

Tableau N° 08 : Les avantages et inconvénients du crédit documentaire revolving

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Le crédit revolving est une opération facile à mettre en place.• Il peut s'utiliser pour faible montant.• La possibilité de délai d'expédition en cas de crédit cumulatif.• Son coût est moins élevé que celui de plusieurs crédits documentaires relevant de la même transaction.• C'est un bon outil d'échelonnement de livraison.• Le travail administratif est simplifié.	<ul style="list-style-type: none">• L'exportateur doit vérifier qu'en cas de retard d'une expédition ou de non utilisation d'une tranche, le montant concerné peut être reporté sur les expéditions suivantes.• Le donneur d'ordre restreint ses capacités de faire émettre de nouveaux crédits documentaires car la banque émettrice comptabilise l'engagement pour la totalité du montant, la ligne de crédit import est utilisée et donc indisponible pour d'autres transactions.

Source : S.BALEH, D.ZAIDAT mémoire fin d'étude, « le financement du commerce extérieur par crédit documentaire ».P72

²⁷K.CHAHRIT « les crédits documentaires » IDEM P 17-18

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

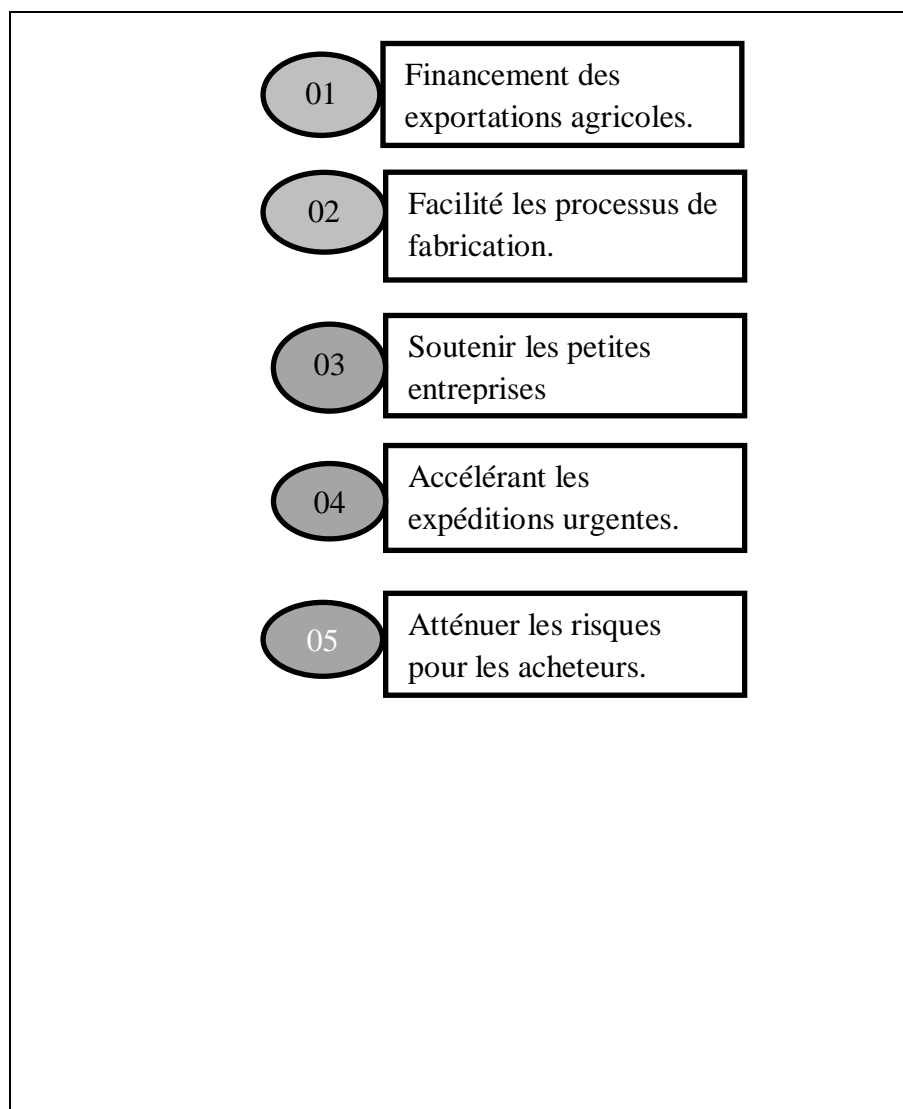
B. Le crédit documentaire avec acompte « RED Clause »

La « RED CLAUSE » est une forme particulière d'acompte.

Il s'agit d'une faveur spéciale accordée au vendeur dans le cadre d'un crédit documentaire. Elle permet à la banque désignée de verser une avance au bénéficiaire pour qu'il puisse se procurer les marchandises.

Toutefois, il faut faire une nette distinction entre acomptes garantis et non garantis. S'il s'agit d'acomptes garantis, la banque du bénéficiaire doit fournir une garantie qui, la plupart du temps, se réduit en proportion des livraisons effectuées. Tandis que, les acomptes non garantis ne protègent pas l'importateur en cas d'utilisation abusive.

Exemples réels d'utilisation des options de clause rouge



Source : www.FacterCapital.com mise à jour 10 mai 2025 consulté 18-05-2025

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Ce schéma met en avant les différentes applications des options de clause rouge dans le cadre du crédit documentaire illustrant leur rôle crucial dans le financement des opérations commerciales. Chaque exemples souligne comment ces opérations facilitent le soutien financier, améliorent le processus de fabrication et réduisent les risques pour les acteurs impliqués.

Tableau N° 09 : Avantages et inconvénients de « RED CLAUSE »

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• C'est une confirmation de commande.• Il permet le financement d'achat de matière première, au travers d'une avance faite à la banque de l'acheteur.• Le bénéficiaire n'utilise pas ces lignes de crédits.	<ul style="list-style-type: none">• Perte de somme avancées de faillites du bénéficiaire ; avant l'expédition totale de la transaction si l'acompte n'est pas garanti.• La difficulté de faire admettre à l'acheteur le paiement d'une marchandise non fabriquée.

Source : MONOD.D-P, « Moyens et Techniques de Paiement Internationaux », Paris, édition ESKA, 2007, P143.

C. Le crédit documentaire adossé « Back to Back »

A la demande du client, il peut y avoir émission d'un deuxième crédit en faveur de son fournisseur. Cette formule est utilisée lorsque l'exportateur ne désire pas demander à son acheteur d'indiquer la mention : « Transférable », dès l'ouverture du crédit, ou lorsqu'il ne l'aura pas obtenue.²⁸

Il se peut qu'un intermédiaire (personne physique ou morale) ou une entreprise générale désire faire bénéficier son fournisseur ou le sous-traitant de son droit découlant d'un crédit d'origine émis en sa faveur. En cela, il rencontrera toutefois des difficultés : si le crédit d'origine n'est pas transférable ; s'il désire transférer un crédit transférable à des conditions divergentes, c'est –à-dire à l'encontre des dispositions de (l'article 48-g, R.U.U).

Par exemple, lorsque le crédit d'origine est ouvert dans une monnaie autre que celle dans laquelle l'achat de la marchandise est prévu par contrat.

²⁸K.CHAHRIT « les crédit documentaire »IDEM P 10

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

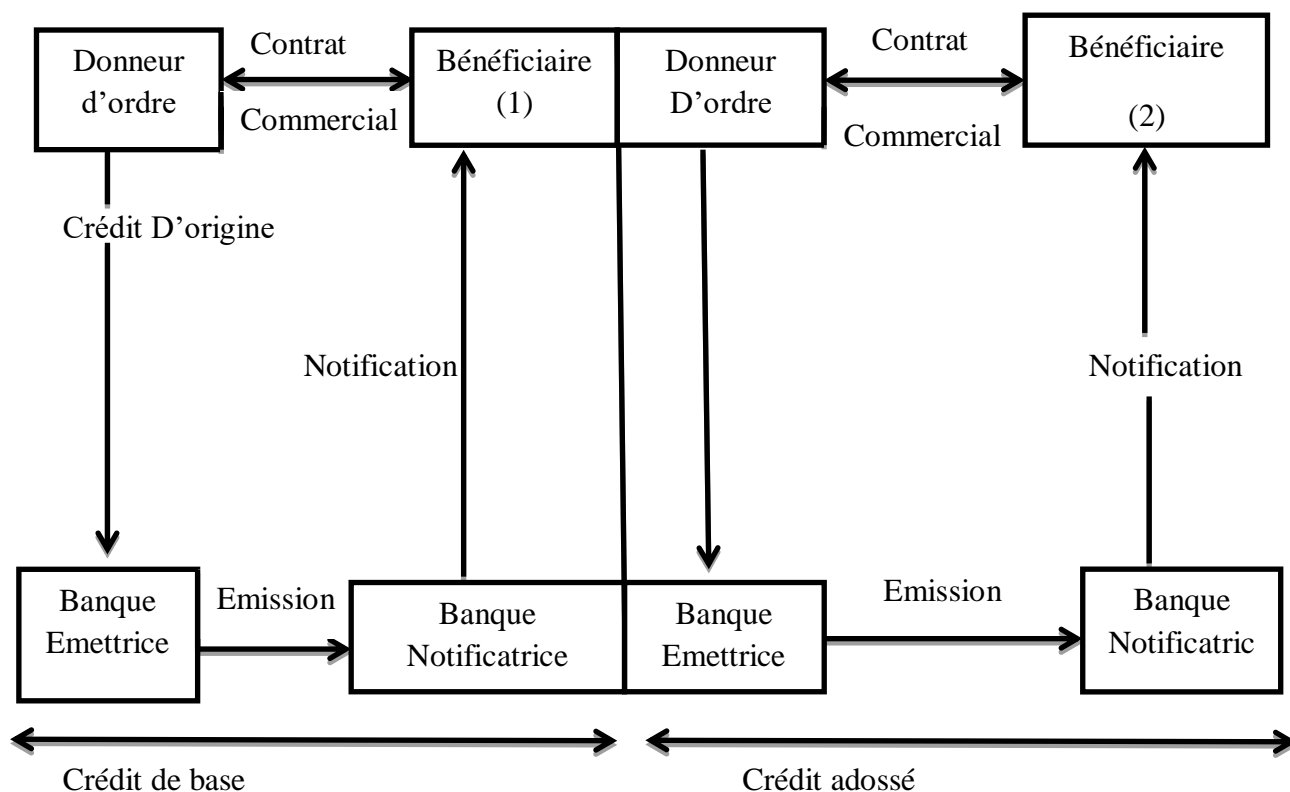
Dans un tel cas, l'intermédiaire ou l'entreprise générale demande à la banque, qui lui a notifié et confirmé le crédit d'origine, d'émettre un contre-crédit, communément nommé : crédit « Bas to Back » en faveur du fournisseur ou du sous-traitant.

On distingue deux (2) sortes de crédits « Back to Back » :

- a. **Le crédit concordant** : le crédit à ouvrir exige la présentation des mêmes documents qui après échange de la facture et le cas échéant, de la traite pourront être appliqués tels quels au crédit d'origine.
- b. **Le crédit non concordant** : le crédit d'origine peut après échange de la facture et, le cas échéant, de la traite être utilisé seulement avec une partie des autres documents levés en vertu du contre-crédit (par exemple ; le crédit d'origine exige un certificat d'origine visé et/ou légalisé dans le pays de l'intermédiaire ou de l'entreprise

Générale).²⁹

Schéma N° 15 : Présentation schématique de crédit documentaire Back to Back



Source : Moussa LAHLOU, IDEM P73

²⁹K.CHAHRIT « les crédit documentaire » IDEM P 61-62

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Tableau N° 10 : Avantages et inconvénients de « back to back »

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Ce montage permet à des intermédiaires ayant une surface financière très réduite de réaliser des transactions internationales d'un montant import.• Les risques commerciaux sont couverts.• L'intermédiaire peut également changer les conditions de vente par rapport aux conditions d'achat, il peut effectuer en plus, de transport, les opérations de douane.• Il peut obtenir des délais de paiements.	<ul style="list-style-type: none">• Une rigueur administrative augmentée.• L'établissement de nouveaux documents.• Frais de commission bancaires en rapport avec la complexité du montage• Aucune réserve n'est généralement acceptée.• Il n'est pas régi par la brochure 600.• Il peut être donné son accord à l'ouverture du premier crédit documentaire.

Source : MONOD.D-P, Op Cit, P152-153.

D. Le crédit documentaire Stand-By

1. La définition

La lettre de crédit « Stand-By » (ou SBLC, Stand-By Letter of Credit) est un engagement pris par une banque pour le compte d'un tiers (initiateur de l'opération, donneur d'ordre) ou pour son propre compte, d'indemniser un bénéficiaire (prestation de service, vendeur, fournisseur...) en cas de défaillance du donneur d'ordre sur présentation dans un délai fixe de documents conformes aux termes et conditions fixés.

2. Aspect et juridique

Il s'agit donc d'une garantie documentaire « à première demande », qui se différencie des garanties par le fait que celles-ci sont souvent soumises au droit du pays d'émission, alors les lettres de crédit stand-by (LCSB) font parties intégrante des (R.U.U) de la CCI relative aux crédits documentaires. Seuls les articles 1 et 2 des RUU 500 les mentionnent. L'article 1

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

stipule notamment « que les règles et usances... s'appliquent à tous les crédits documentaires (y compris, dans la mesure où elles seraient applicables aux lettres de crédits stand-by)... ».

Cependant, pour tenir compte de l'importance de plus en plus grande que prennent les LCSB, les Règles et Pratiques Internationales relatives aux Stand-By (RPIS98) ont été spécialement rédigées.

3. Mécanisme et garantie

La lettre de crédit stand-by de type commerciale garantit les obligations d'un acheteur de payer les marchandises ou de services.

Elle consiste en l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire lorsque le donneur d'ordre s'avère défaillant. Les LCSB sont utilisables contre la remise de certains documents qui peuvent parfois se limiter à la déclaration faite par le créancier que le débiteur ne s'est pas acquitté de ses obligations.

Le vendeur ne réalisera le contrat que lorsqu'il aura reçu notification de l'émission de sa garantie de paiement au travers de la LCSB cette notification lui parviendra soit de la banque émettrice, soit d'une seconde banque, située dans son pays et jouant le même rôle que dans le cadre du crédit documentaire. Une fois les marchandises prêtes, elles sont expédiées vers l'acheteur. Normalement leur paiement s'ensuit. La grande majorité des transactions commerciales se déroulent ainsi, sans incidents.

Si le paiement n'intervient cependant pas, alors la LCSB est mise en jeu le vendeur impayé fait appel de la garantie, sous forme d'une demande signée par lui et certifiant que l'acheteur n'a pas rempli ses obligations de paiement. Il y joindra les documents déterminés lors de l'émission de la LCSB prouvant qu'il a, quant à lui, bien rempli ses obligations. Il en résulte le paiement par la banque émettrice.

4. Les documents à produire

Les documents à produire pour la mise en jeu d'une LCSB commerciale sont peu complexes et peu nombreux. Il peut être demandé de produire :

- L'original de l'attestation de non-paiement, rédigée sur papier à en-tête du vendeur et signée par celui-ci.
- Une copie de la facture commerciale.

- Une copie du titre d'expédition.

Souvent et notamment dans les pays anglo-saxons, la présentation documentaire se limite à la seule déclaration de non-paiement.³⁰

5. Les avantages et inconvénients du crédit documentaire stand-by

a. Avantages

- La LCSB, améliore les opérations de façon très sensible par comparaison au crédit documentaire.
- Les originaux des documents et, en particulier des documents de transport tels que le connaissement maritime, sont envoyés directement de l'exportateur vers l'importateur, permettant à celui-ci de les exploiter dès l'arrivée des marchandises.
- La vérification des documents se réalise en une seule fois, et moins stricte et plus rapide. Les documents à produire par le bénéficiaire sont de plus en plus très simplifiés.
- Dans les crédits documentaires, le circuit des documents est plus complexe. Les originaux doivent être remis à la banque notificatrice, qui les fait parvenir, après vérification, à la banque émettrice, celle-ci les remettant, après nouvelle vérification, au donneur d'ordre. Ces opérations prennent en générale une dizaine de jours. Pour les circuits maritimes courts (comme ceux en Méditerranée), les M/SES arrivent au port de destination, dans la plupart des cas, avant les documents. Or, il faut présenter un connaissement original à la compagnie maritime pour qu'elle délivre la marchandise.
- Cependant, cet avantage de la LCSB par rapport au crédit documentaire ne vaut que si l'on s'intéresse à des deux outils comme moyens de protection contre le risque de non-paiement. N'oublions pas que le crédit documentaire est également une technique de paiement, ce que la LCSB n'est pas, et qu'il est dès lors trompeur de comparer deux outils qui ne remplissent pas exactement les mêmes fonctions.

b. Inconvénients

- La LCSB protège mal l'acheteur, alors que le crédit documentaire apporte un juste équilibre entre les intérêts des deux parties. Prenons exemple concret : les RPIS 98

³⁰ S.HADDAD « le crédit documentaire » commerce international édition pages bleues janvier 2009 P58-59

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

accordent de trois à sept jours pour vérifier toutes les anomalies sur documents. Ce délai peut donc s'avérer extrêmement court, favorable au vendeur.

- L'acheteur se trouve moins protégé s'il y a des fautes de frappe, par exemple, dans l'adresse de livraison. Or celle-ci peut avoir une importance. Certains n'hésitent pas à comparer une LCSB émise sur ordre de l'acheteur à un chèque en blanc. Les appels abusifs en garantie demeurent cependant très rares.
- Un autre défaut est directement lié à la « jeunesse » de la LCSB. La jurisprudence la concernant est rare et incertaine, et son universalité est bien moindre que celle dont bénéficient les crédits documentaires.
- Toutefois, si l'on met les avantages et les inconvénients de la LCBS en tant qu'outil de protection contre le risque de non-paiement en balance, les avantages peuvent l'emporter sur les inconvénients dans le cas de courants d'affaires récurrents, répétitifs, comme dans le cadre de relations commerciales avec des représentants ou de concessionnaires exclusifs. Pour les opérations ponctuelles, le crédit documentaire reste à privilégier.³¹

Contrairement au crédit documentaire, qui est un moyen de paiement, la lettre de crédit « stand-by » ne sera réalisé que si donneur d'ordre n'effectue pas le paiement convenu.

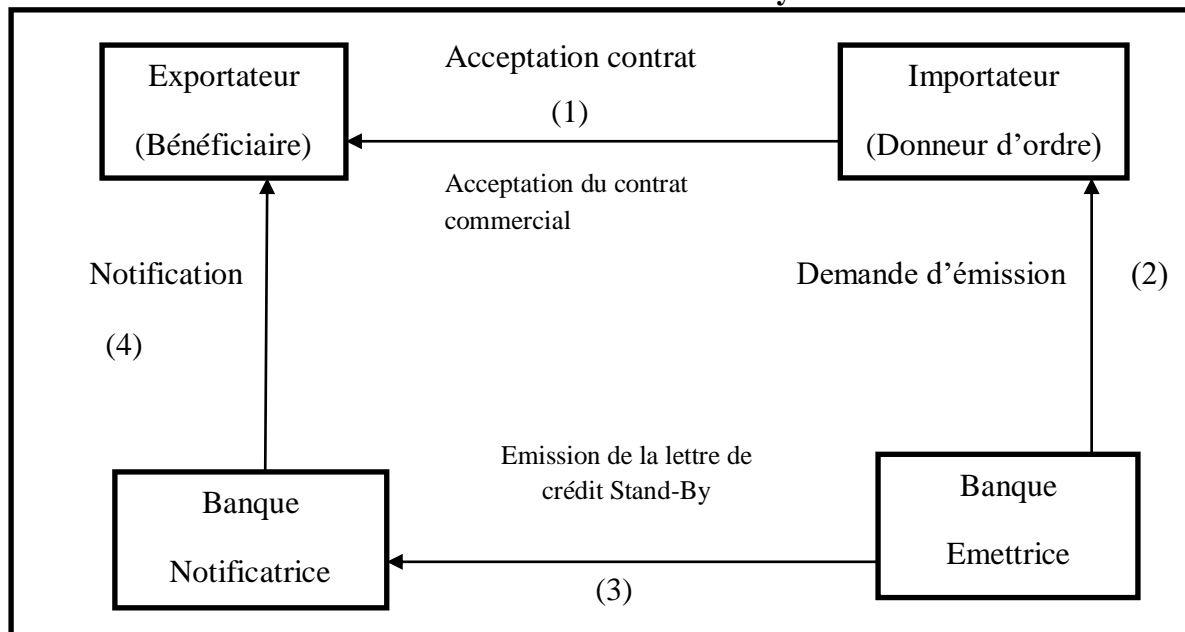
La lettre de crédit Stand-By peut être utilisée à des fins multiples :

- ◆ Couverture des achats de marchandise.
- ◆ Garantie de soumissions.
- ◆ Garantie de restitution d'acompte.
- ◆ Garantie de bonne exécution.
- ◆ Garantie de rachats de risques (assurance).
- ◆ Garantie pour des appels de marges (marchés financiers).
- ◆ Garantie de remboursement de prêts.³²

³¹S.HADDAD « le crédit documentaire » commerce international édition pages bleues janvier 2009 P 60-61

³²S.HADDAD « le crédit documentaire » IDEM P61

Schéma N°16 : Schéma d'une lettre de crédit Stand-By



Source : <http://www.becm.fr/fr/banques/entreprises/dossiers/la-lettre-de-crédit-stand-by>
consulté le 18-05-2025.

E. Le crédit documentaire transférable

a. Définition

Le crédit documentaire transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (premier bénéficiaire) peut demander à la banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé ou à accepter, ou à négocier (la banque) « transférante » ou, dans le cas d'un crédit librement négociable, la banque spécialement habilitée dans le crédit à titre de banque « transférante », qu'elle permette l'utilisation de crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaire (secondes bénéficiaire).

Pour qu'un intermédiaire ou une entreprise générale puisse faire usage de cette possibilité, il faut que le crédit d'origine ouvert en sa faveur soit expressément qualifié de transférable.

Des termes tels que « divisible », « fractionnable », « assignable », ou « transmissible » ne rendent pas le crédit transférable. Si de tels termes sont employés, il n'en sera pas tenu compte (art.48-b, R.U.U).

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Des fractions d'un crédit transférable (totalisant au maximum le montant de crédit) peuvent être transférées séparément à un ou plusieurs tiers (seconds bénéficiaire), à condition que les expéditions et utilisations partielles ne soient pas interdites.

Pour la confirmation d'un crédit documentaire transférable, ouvert en sa faveur, l'intermédiaire ou l'entreprise générale peut, par le transfert de crédit documentaire, donner suite à ses engagements contractuels vis-à-vis de son fournisseur ou de son sous-traitant, sans pour autant employer ses propres fonds ou avoir recours à une limite de crédit auprès de sa banque.

Dans le but de protéger la banque effectuant le transfert des suites fâcheuses résultant d'une manque de coopération de l'intermédiaire ou de l'entreprise générale lors de la substitution de facteur (et, éventuellement, des traites), les R.U.U prévoient que :

- Le premier bénéficiaire a le droit de substituer ses propres factures et traites, en échange de celles du second bénéficiaire pour les montants ne dépassent pas le montant initial stipulé dans le crédit et pour le prix unitaire initiaux, si le crédit en stipule.
- Lors d'une telle substitution de facteurs et traites, le premier bénéficiaire peut se faire régler en vertu du crédit la différence existant, le cas échéant, entre ses propres factures et celles du ou des seconds bénéficiaires.
- Lorsqu'un crédit a été transféré, et que le premier bénéficiaire doit fournir ses propres factures et traites en échange de factures et traites du des seconds bénéficiaires, mais qu'il ne le fait pas à sa première demande, la banque « transférable » a le droit de remettre à la banque émettrice les documents reçus, en vertu du crédit transféré, y compris les factures et traites des seconds bénéficiaires, et ce, sans encourir de responsabilité envers le premier bénéficiaire. (Article 48-i, R.U.U).

Il est essentiel que le crédit d'origine soit ouvert sous une forme aussi simple que possible, car de trop nombreux documents et l'ajout abusif de clauses particulières ne feraient que compliquer le transfert, voire le rendre impossible. Si un intermédiaire désire que le fournisseur et l'acheteur restent inconnus l'un de l'autre, aucun nom ni adresse qui pourraient révéler l'identité de l'acheteur final ne doivent pas être mentionnés dans les documents du crédit d'origine (par exemple : adresse de notification). De même, il doit être stipulé dans le crédit documentaire transféré que le fournisseur est tenu de présenter des documents neutres, afin que l'acheteur final ne puisse connaître l'identité du fournisseur ou du producteur.

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

b. Droits et obligations de la banque

Une banque « transférante » n'a aucune obligation d'effectuer ce transfert si ce n'est dans les limites et les formes auxquelles ladite banque aura expressément consenti (art.48 c. R.U.U).

Il se peut donc qu'une banque refuse de manière générale d'opérer le transfert ou n'accepte pas la requête du premier bénéficiaire de déplacer le lieu de paiement ou d'utilisation du crédit documentaire d'origine bien que celui-ci soit transférable et ne fasse mention d'aucune restriction à ce sujet.

c. Technique de transfert

Au moment où le premier bénéficiaire fait une demande de transfert, avant le transfert du crédit, ledit bénéficiaire (Transit S.A) doit donner des instructions irrévocables à la banque confirmant (UBS) pour indiquer s'il se réserve ou non le droit de ne pas autoriser la banque à porter les amendements à la connaissance des seconds bénéficiaires.³³

d. Les avantages et les inconvénients de crédit transférable (TLC)

1. Avantages

- La lettre transférable réduit le risque de non-paiement pour le fournisseur ou le fabricant, car il garantit le paiement de la banque de l'acheteur tant que les conditions du TLC sont respectées.
- La TLC peut améliorer la confiance entre les parties impliquées dans la transaction, car il réduit le besoin de vérification de crédit ou de diligence raisonnable coûteuse et chronophages.
- Offre une flexibilité à l'intermédiaire, car il lui permet de transférer une partie ou la totalité du crédit à un bénéficiaire secondaire, tel que le fournisseur ou le fabricant.
- Garantit le paiement dans les délais au fournisseur ou du fabricant, car il fournit une garantie de paiement de la part de banque de l'acheteur.

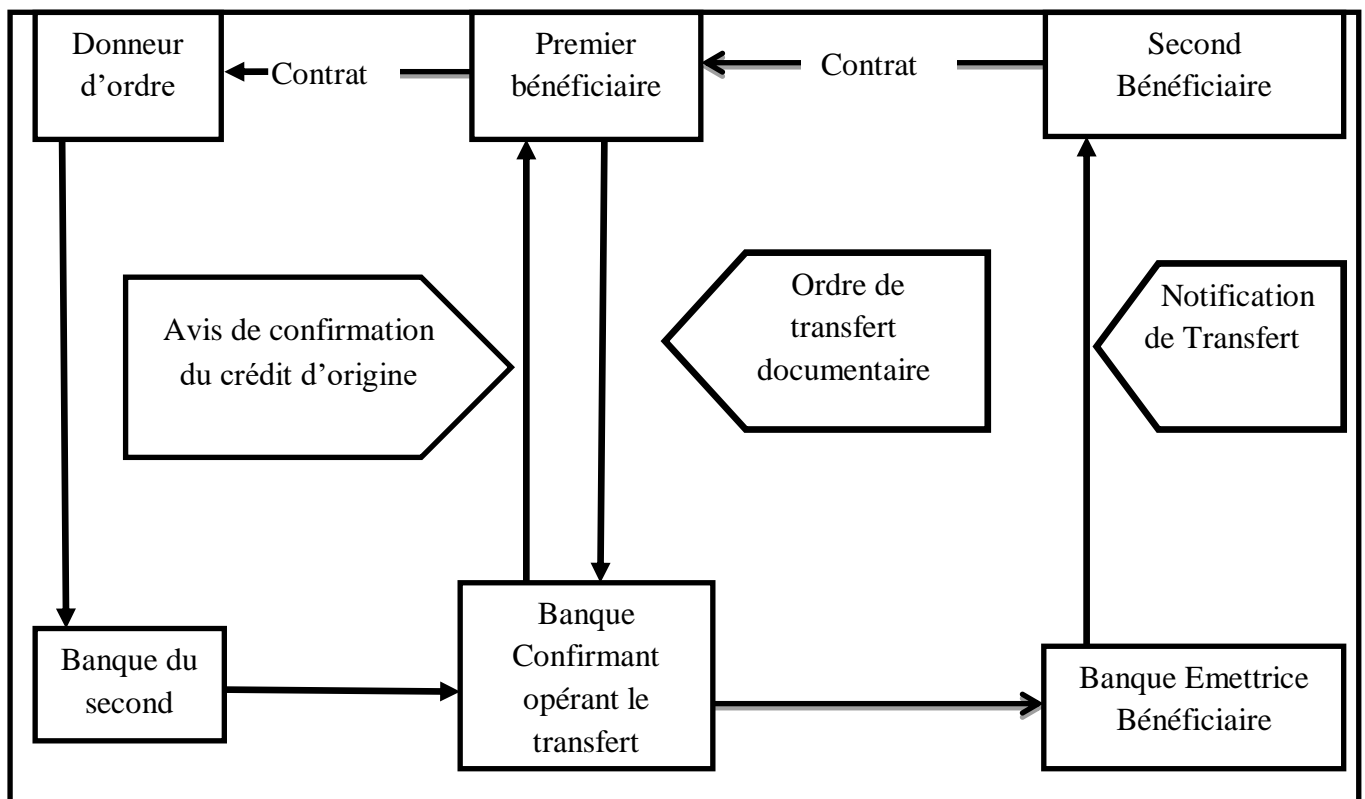
³³ K.CHAHRIT « les crédits documentaires » IDEM P 51-52-53-54

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

2. Inconvénients

- L'utilisation d'un TLC peut augmenter la complexité et le coût de la transaction, car elle implique plusieurs parties, documents et banques, nécessitant une attention méticuleuse pour garantir la cohérence entre les crédits d'origine et transférés.
- Il existe un risque que le vendeur ait du mal à respecter les termes du TLC, ce qui peut entraîner les demandes potentielles de modifications ou un non-respect du calendrier d'expédition convenu.
- Certains TLC peuvent avoir des limites, telles que la nécessité d'une autorisation explicite de transfert de la part de la banque émettrice et la possibilité pour l'émetteur de refuser de reconnaître ou d'effectuer un transfert dans certaines circonstances.³⁴

SHEMA N° 17 : Schéma du transfert du crédit documentaire transférable



Source : OUAKOAK.H, TALES.L mémoire fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », 2021/2022.P26

³⁴[HTTPS://WWW.HIGHRADIUS.COM](https://www.highradius.com) Consulté le 18/05/2025

Section 02 : Généralité sur la remise documentaire

La remise documentaire est un modèle de règlement moins compliqué, il est utilisé lorsqu'il y a une confiance et de bonne relation d'affaire entre les partenaires (acheteur et vendeur), et une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur.³⁵

1- Définition de la remise documentaire :

La remise documentaire est une technique d'encaissement par laquelle le vendeur (le donneur d'ordre) donne mandat à sa banque appelée « banque remettante de transmettre des documents tels que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, a une banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur (appelée « banque présentatrice) qui les remettra à son client (le bénéficiaire de la remise).

La banque présentatrice doit se conformer à une lettre d'instruction qui l'autorise à délivrer les documents à l'importateur contre le paiement documents contre paiement, document Against payment) ou contre une acceptation de traite à échéance ou encore un engagement de paiement différé non matérialisé par une traite, ce dernier cas étant plus rare.

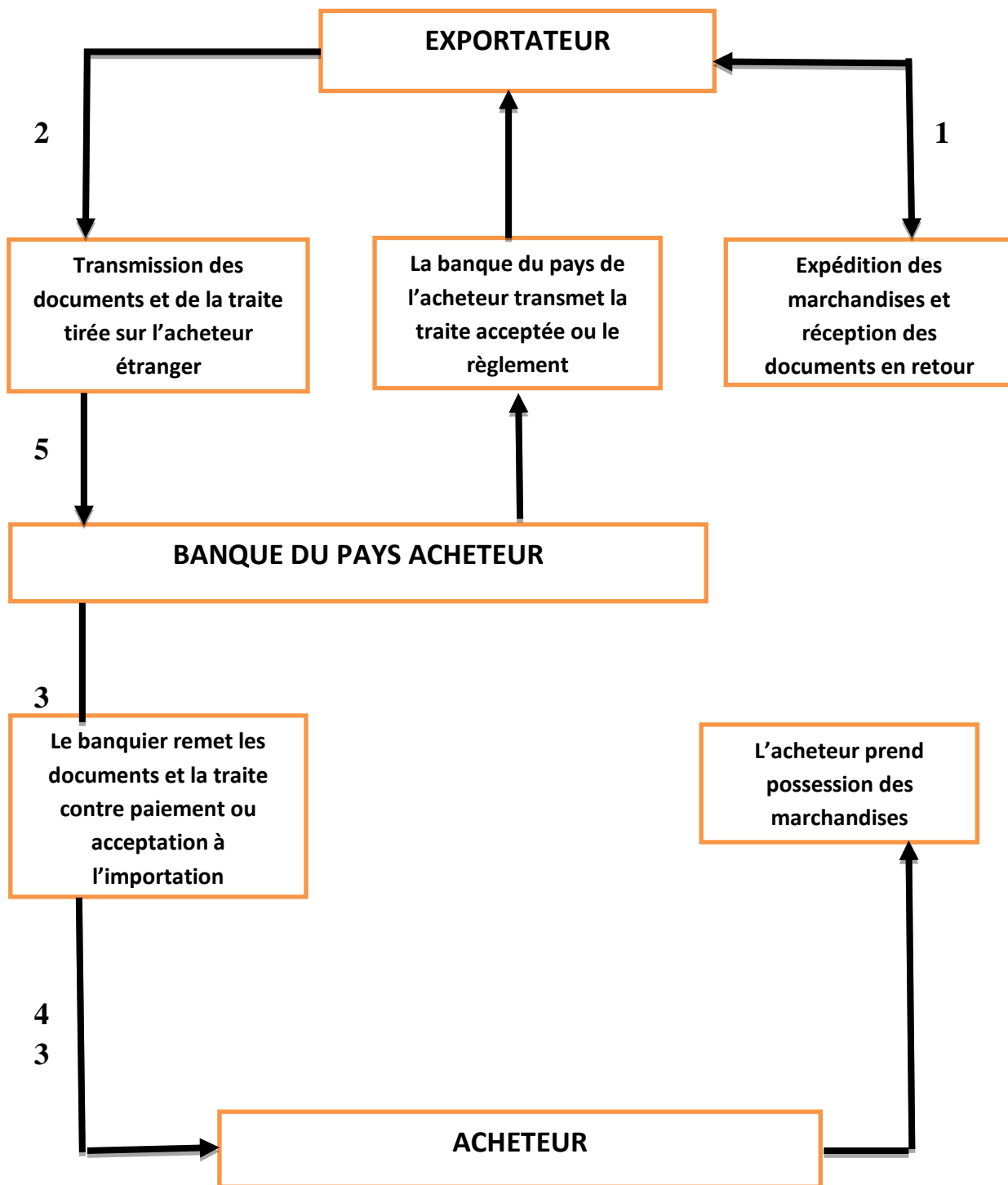
Si l'acheteur accepte les documents, on parle de (levée des documents la banque présentatrice, qui n'a pris aucun engagement de paiement en faveur de l'exportateur, est tenue de délivrer les documents qu'après obtention de paiement ou de l'engagement de paiement selon l'instruction reçue. Le cout de la remise document est relativement faible, souvent inférieur à 100 euros.

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. La remise documents est soumise à des règles et usances uniformes.³⁶

³⁵ Mémoire fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédoc » P 71

³⁶G LEGRAND et MARTINI IDEM p 99 :

Schéma N° 18 : schéma d'une remise documentaire



SOURCE : Kamel chahrit « Les crédits documentaires » 2eme édition, Alger 2007 P 11

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Ce schéma représente le processus d'une remise documentaire, mettant en évidence les étapes clés et les interactions entre l'exportateur, la banque du pays acheteurs et l'acheteur.

2- Le fonctionnement de la remise documentaire

- **Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties :**

Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le paiement s'effectuera par remise documentaire.

- **Expédition des marchandises :**

Le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises.

- **Remise des documents :**

Le vendeur (donneur d'ordre) remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises. Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.

- **Envoi des documents à la banque présentatrice :**

La banque du vendeur (banque remettante) transmet ces documents à la banque de l'acheteur, chargée de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement, et lui demande de les remettre à son client (acheteur/tiré), soit contre paiement, soit contre acceptation.

- **Remise des documents à l'acheteur :**

La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet les documents à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.

- **Paiement ou acceptation :**

L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des marchandises.

- **Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante :**

La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents remis contre paiement. Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice. Dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.

- **Crédit au vendeur :**

La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation dès réception des fonds.³⁷

3- Les acteurs de la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement par quatre parties :

- **Le donneur d'ordre (ou remettant) :** c'est le vendeur

Le vendeur donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

- **La banque remettante :** il s'agit de la banque du donneur d'ordre.

Elle contrôle les documents remis par le vendeur et les transmet à la banque correspondante étrangère chargée de l'encaissement selon la lettre d'instruction du donneur d'ordre auprès de l'acheteur. La responsabilité de la banque remettante se limite à la bonne exécution des instructions données. Elle n'assume aucun engagement ni responsabilité dans l'hypothèse où les instructions qu'elle transmettrait ne seraient pas suivies. Il en va de même en ce qui concerne les retards, les pertes en cours de transmissions, la qualité des traductions, la qualité de la banque correspondante.

- **La banque présentatrice :**

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

- **Le tiré :**

C'est celui à qui doit être faite la traite selon l'ordre d'encaissement. Il s'agit de l'importateur.

L'importateur auquel sont présentés les documents d'encaissement.

4- Le déroulement de la remise documentaire :

La remise documentaire se déroule comme suit :

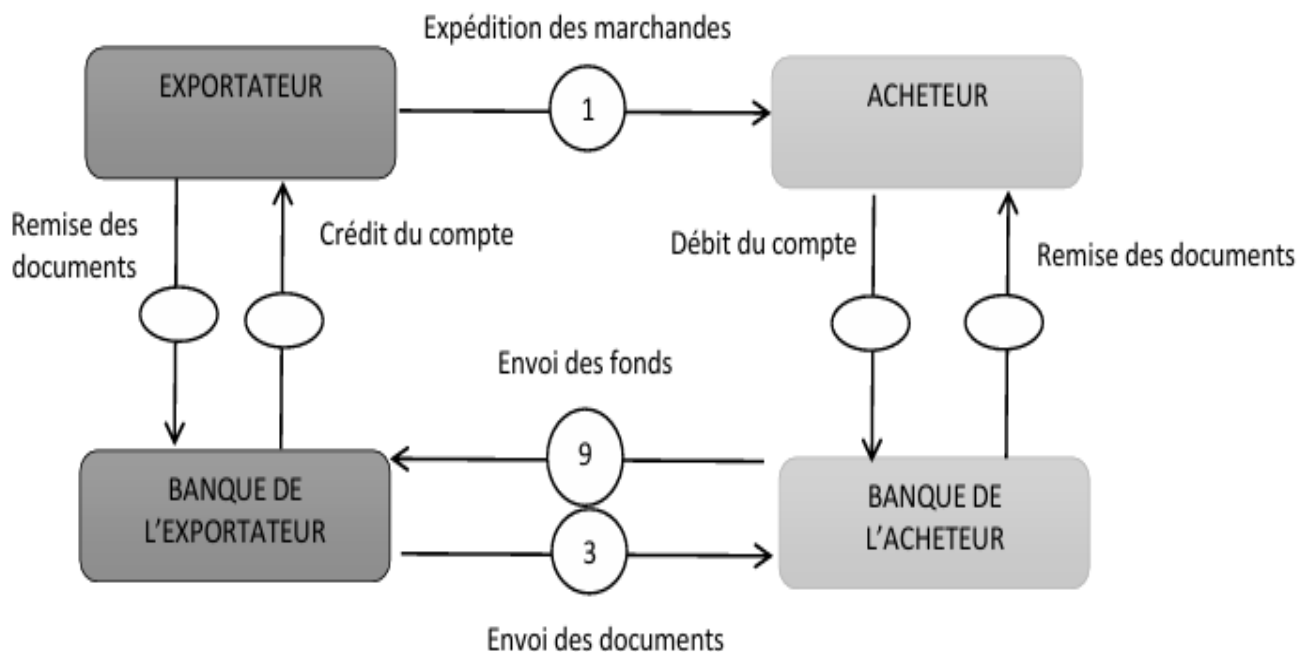
- Un contrat commercial est conclu entre un importateur et un exportateur.
- L'exportateur expédie la marchandise (suivant les termes du contrat) et récupère les documents de transport (connaissance- lettre de route...).

³⁷ Fiche technique « GREX INTERNATIONAL » www.grex.fr Consulté le 19/05/2025

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

- Il remet l'ensemble des documents à sa banque.
- La banque remettante qui mandaté par l'exportateur présente les documents contre paiement dans le cas d'une remise payable à vue contre acceptation d'une traite dans le cas d'un règlement à échéance.
- Une fois les documents reçus la banque chargée de l'encaissement convoque son client importateur.
- L'importateur se présent au guichet de sa banque, cette dernière ne lui remet les documents que contre paiement ou acceptation selon le cas.
- Une fois les documents payés ou la traite acceptée par le client importateur la banque effectue le transfert au comptant à la banque du vendeur.³⁸

Schéma N°19 : déroulement d'une remise documentaire



SOURCE :Sylvie Graumann-yettou, « Commerce international Guide pratique », page107

³⁸<http://www.cpa-bank.dz> consulté le 19/05/2025

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Ce schéma il met en évidence les différentes étapes de l'échange commercial entre l'exportateur et l'acheteur, avec l'intervention essentielle des banques des deux parties.

5- Les types de la remise documentaire

- **Documents contre paiement (documents against payment, D/P (cash against document, C.A.D.))**

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre paiement immédiat, à moins que s'y opposent les lois ou ordonnances nationales, régionales ou locales d'un pays, auxquelles les parties ne peuvent se soustraire.

Il se pourrait, par exemple, que la loi prescrive que les documents ne peuvent être remis que contre paiement dans la monnaie du pays, contrairement à l'article 12, voir R.U.E. (demande d'autorisation de conversion dans les pays soumis au contrôle des changes).

Dans la pratique, l'acheteur attend souvent l'arrivée de la marchandise pour se faire remettre les documents et effectuer le paiement, à moins que les parties n'aient convenu dans le contrat de vente : « Paiement à première présentation des documents ». Cette clause doit aussi figurer dans l'ordre d'encaissement.

- **Document contre acceptation (document against acceptance, D/A)**

La banque présentatrice remet les documents contre acceptation d'un effet de change qui échoit, par exemple, de 60 à 180 jours, après présentation (traite à tant de jours de vue), ou à une date déterminée

(Traite à terme).

Le tiré entre donc en possession de la marchandise avant la date effective de paiement, il peut ainsi le revendre immédiatement et se procurer 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, à titre de garantie, que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance. Il supporte, par conséquent, le risque de non-paiement à l'échéance de l'effet de change.

Pour plus de sécurité, il peut demander que la banque présentatrice ou à une autre banque de premier ordre qu'elle avalise ou garantisse l'effet de change.³⁹

³⁹ KAMEL CHEHRIT « Les crédits documentaires » 2eme édition Grand Alger 2007 P 79-80

Section 03 : La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Le crédit documentaire et la remise documentaire sont deux instruments essentiels du commerce international. Cette section compare leur mécanismes, niveau de sécurité et conditions d'utilisations.

1- La différence entre remise documentaire et crédit documentaire :

La remise documentaire et le crédit documentaire sont deux mécanismes clés employés dans le domaine du commerce international.⁴⁰

Le crédit documentaire, ou crédoc, est l'opération inverse à la remise documentaire, car la demande est faite par l'acheteur. Il s'agit d'un document financier émis par une banque émettrice à la demande d'un importateur en faveur d'un exportateur. C'est un engagement pris par l'établissement bancaire de l'acheteur de garantir au vendeur le paiement des marchandises contre la remise d'un titre de transport de marchandises.⁴¹

Dans le cas de la remise documentaire, un accord est conclu entre l'acheteur et le vendeur. Ce dernier expédie les biens et soumet les documents nécessaires à sa banque. La banque notifie ensuite la banque de l'acheteur, qui réceptionne et transmet les documents à ce dernier. Le paiement peut alors être effectuée contre la remise des documents conformes. Ce processus repose sur la confiance mutuelle, sans garantie explicite de paiement.

En revanche, le crédit documentaire, aussi appelé lettre de crédit, représente une méthode plus sécurisée. L'acheteur ouvre une lettre de crédit auprès de sa banque en faveur du vendeur. La banque émettrice garantit le paiement dès que le vendeur présente les documents conformes spécifiés dans la lettre de crédit. Cette approche offre une sécurité renforcée pour les deux parties, le paiement étant assuré par la banque émettrice, réduisant ainsi les risques.⁴²

⁴⁰<http://fr.linkedin.com> consulté le 25/05/2025

⁴¹<https://www.allianz-trade.fr> consulté le 25/05/2025

⁴²⁴²<http://fr.linkedin.com> consulté le 25/05/2025

2- Choix entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Le choix entre le crédit documentaire et la remise documentaire dépend de plusieurs facteurs clés, tels que la nature de transaction, la confiance entre les parties, les coûts et le niveau de sécurité souhaité.

Cette partie examinera les stratégies de décision et les facteurs qui devraient guider les entreprises dans le choix entre ces deux méthodes de paiement internationales.

1) Nature de transaction

- **Grande valeur vs petite valeur :** les transactions de grande valeur peuvent bénéficier d'un crédit documentaire en raison de la sécurité qu'il offre. Pour les transactions de petite valeur, la remise documentaire peut être plus économique.
- **Complexité de la transaction :** les transactions complexes, telles que celles impliquant plusieurs parties ou des exigences de conformités élevées, peuvent nécessiter la sécurité supplémentaire du crédit documentaire.

2) Confiance entre les parties :

- **Relation commerciale établie :** si les parties ont une relation commerciale de longue date et une confiance mutuelle, la remise documentaire peut être préférée pour sa simplicité et son coût moindre.
- **Partenaires Inconnus:** Dans le cas de partenaires commerciaux inconnus ou peu fiables, le Crédit Documentaire peut offrir une meilleure garantie de paiement.⁴³

3) Coûts :

Il est important de souligner que le coût financier constitue également un critère déterminant du choix de l'instrument de financement. Le crédit documentaire présente des coûts plus élevés en raison de la garantie de paiement qu'il offre.

- **Remise documentaire :** Les coûts associés sont généralement moindres, reposant davantage sur la confiance et impliquant moins d'interventions bancaires. Cependant, ces coûts peuvent varier selon les accords spécifiques entre les parties et les frais bancaires liés au traitement des documents.
- **Crédit documentaire :** Bien qu'il offre une sécurité accrue, il est plus onéreux en raison des frais bancaires liés à son émission et à l'engagement de la banque émettrice. Engagement qui peut être utilisé pour mettre un financement en place.⁴⁴

⁴³<http://logistiquemagazine.com> consulté le 28/05/2025

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

4) Niveau de Sécurité Requis :

- **Tolérance au Risque** : L'évaluation de la tolérance au risque de l'entreprise est cruciale. Si l'entreprise ne peut pas se permettre le moindre risque de non-paiement, le Crédit Documentaire offre une sécurité maximale.
- **Sécurité vs Flexibilité** : Il s'agit d'un équilibre délicat. Le Crédit Documentaire offre plus de sécurité, tandis que la Remise Documentaire offre plus de flexibilité.

5) Réglementations et Normes :

- **Conformité Légale** : Les entreprises doivent tenir compte des réglementations nationales et internationales qui peuvent influencer le choix de la méthode de paiement.

En conclusion, le choix entre le Crédit Documentaire et la Remise Documentaire est une décision stratégique importante pour les entreprises impliquées dans le commerce international. Il n'y a pas de réponse unique, et chaque situation nécessite une évaluation minutieuse des facteurs spécifiques à la transaction. La sécurité, la confiance, les coûts et la nature de la transaction doivent tous être pris en compte pour prendre une décision éclairée. Les entreprises peuvent également envisager de consulter des experts financiers ou juridiques pour les guider dans leur choix.⁴⁵

6) Tableau récapitulatif N° 11 : Choix entre le crédit et la remise documentaire

Facteurs de décision	Crédit documentaire	Remise documentaire
Nature de la Transaction	– Grande valeur, complexe	– Petite valeur, moins complexe

⁴⁴<http://fr.linkedin.com> consulté le 29/05/2025

⁴⁵<http://logistiquemagazine.com> consulté le 29/05/2025

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

	– Complexité élevée	– Complexité réduite
Confiance entre Les parties	– Relations établies, confiance mutuelle	– Partenaires inconnus ou peu fiables
Coûts	– Frais bancaires élevés, coûts administratifs	– Frais bancaires moindres, coûts réduits
	– Frais de traitement élevés	
Niveau de Sécurités requis	– Tolérance au risque minimale	– Tolérance au risque plus élevée
	– Sécurité maximale	– Sécurité moindre, flexibilité
Réglementations Et normes	– Conformité légale, exigences de conformité	– Conformité légale, flexibilité
	– Normes élevées à respecter	

Source : <https://logistiquemagazine.com/credit-documentaire-ou-remise-documentaire>

3- Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire

- **Les avantages du crédit documentaire**

1. **Sécurité Maximale** : L'un des principaux avantages du Crédit Documentaire réside dans sa sécurité inégalée. L'acheteur doit fournir une garantie bancaire à l'exportateur, ce qui signifie que le paiement est assuré tant que les documents exigés sont conformes aux termes de l'accord. Les risques de non-paiement sont considérablement réduits.
2. **Confiance Renforcée** : Le Crédit Documentaire peut renforcer la confiance entre l'acheteur et le vendeur, en particulier dans le cadre de transactions internationales où les parties ne se connaissent peut-être pas bien. L'engagement d'une banque tierce rassure les deux parties.
3. **Flexibilité dans les Conditions** : Les parties ont la possibilité de négocier des conditions spécifiques dans l'accord de Crédit Documentaire, ce qui permet d'adapter la méthode de paiement aux besoins particuliers de la transaction.

- **Les inconvénients du crédit documentaire**

1. **Complexité Administrative** : La mise en place et l'administration d'un Crédit Documentaire peut être administrativement lourdes. Les documents doivent être minutieusement vérifiés pour garantir la conformité, et les erreurs peuvent entraîner des retards de paiement.
2. **Coûts** : Les frais associés au Crédit Documentaire, y compris les frais de confirmation, d'émission et de traitement, peuvent être significatifs, ce qui peut peser sur les coûts globaux de la transaction.
3. **Non-Adaptabilité** : Le Crédit Documentaire peut être moins flexible que d'autres méthodes de paiement, ce qui peut le rendre moins adapté à certaines transactions, notamment celles nécessitant des paiements rapides ou des ajustements fréquents.

En résumé, le Crédit Documentaire est une méthode de paiement qui met l'accent sur la sécurité, la confiance et la conformité. Il est particulièrement approprié pour les transactions internationales de grande valeur, mais il peut être accompagné de complexités administratives et de coûts. La décision d'utiliser cette méthode dépendra de la tolérance au risque de l'acheteur et du vendeur, ainsi que des caractéristiques spécifiques de la transaction.

4- Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

- **Les avantages de la remise documentaire**

1. **Simplicité et Coûts Réduits** : La Remise Documentaire est généralement plus simple à mettre en place et à gérer que le Crédit Documentaire. Les frais associés sont généralement moins élevés, ce qui peut contribuer à réduire les coûts globaux de la transaction.
2. **Flexibilité des Paiements** : Les parties ont plus de flexibilité pour convenir des modalités de paiement. Par exemple, elles peuvent opter pour un paiement à vue (D/P) où les documents sont remis contre paiement ou un paiement à terme (D/A) où les documents sont remis contre une acceptation de traite à échéance.
3. **Moins de Complexités Administratives** : La Remise Documentaire est souvent moins complexe du point de vue administratif, ce qui peut être avantageux pour les petites et moyennes entreprises.

- **Les inconvénients de la remise documentaire**

1. **Risque de Non-Paiement** : Contrairement au Crédit Documentaire, la Remise Documentaire ne garantit pas le paiement. Il existe un risque que l'acheteur ne respecte pas ses engagements, ce qui pourrait entraîner des litiges.
2. **Confiance Limitée** : La confiance entre les parties dépend davantage de la relation commerciale existante et de la réputation de l'acheteur. Dans les transactions avec des partenaires peu connus, cela peut être un inconvénient.
3. **Moins de Sécurité** : La Remise Documentaire est moins sécurisée que le Crédit Documentaire, car elle ne repose pas sur une garantie bancaire. Les exportateurs doivent faire confiance à l'acheteur pour effectuer le paiement.

En résumé, la Remise Documentaire offre une approche plus souple et économique pour les transactions internationales. Elle peut être particulièrement adaptée aux relations commerciales de confiance et aux transactions de moindre valeur. Cependant, elle comporte un risque plus élevé de non-paiement, ce qui oblige les parties à évaluer soigneusement la fiabilité de leur partenaire commercial. Le choix entre le Crédit Documentaire et la Remise

CHAPITRE 2 : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Documentaire dépendra des préférences de sécurité, des coûts et de la confiance entre les parties.⁴⁶

⁴⁶<http://logistiquemagazine.com> Consulté le 02/06/2025

Conclusion

A travers ce chapitre, nous avons mis en évidence que la réalisation d'une opération de commerce international nécessite le recours à plusieurs instrument et technique de paiement.

Parmi ces mécanismes, le crédit documentaire et la remise documentaire.

Il a été clairement démontré que le Credoc se positionne comme l'instrument le plus sécurisant offrant une garantie bancaire de paiement à l'exportateur, et instaurant un climat de confiance essentiel entre les parties.

Tandis que, la remise doc à été présentée comme une alternative plus simple et plus économique, mais avec un niveau de sécurité moindre. Reposant d'avantage sur la confiance mutuelle entre l'importateur et l'exportateur.

Enfin, pour mieux comprendre ce chapitre théorique nous l'avons accompagné par une étude pratique qui sera l'objet du 3ème chapitre.

CHAPITRE III :
ETUDE D'UN CAS
PRATIQUE AU SEIN DE LA
BNA AGENCE T.O

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil « Banque Nationale d'Algérie. (BNA) »

Notre étude de cas s'est déroulée au niveau de l'agence **BNA 581 TIZI-OUZOU**. Dans cette section, nous évoquerons brièvement l'historique de la BNA depuis sa création, la présentation de l'organisme d'accueil et enfin la présentation du service du commerce extérieur de la banque.

1. Historique sur la Banque nationale d'Algérie et ses opérations

1.1. Historique sur la banque nationale d'Algérie

La banque nationale d'Algérie (**BNA**) a été la première banque commerciale créée suite à la réorganisation du système bancaire, par les pouvoirs publics.

Elle a été créée par l'ordonnance du **13 juin 1966**, pour mission de financer les secteurs socialistes et privés.

Celle-ci fait d'elle, aujourd'hui, une des banques les plus actives de la place avec, au compteur, plus de 2.5 millions de clients.

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

Ainsi, a été créée la banque de l'agriculture et développement rural (**BADR**) à partir de la restructuration de la **BNA**. Dans le domaine industriel et commercial, la banque nationale contribuait au financement d'une bonne partie de ce secteur. Elle accordait des crédits à court terme aux secteurs étatiques et privés. Elle intervenait également dans le financement des crédits à moyens termes liés à la réalisation d'investissement planifiés productifs.¹

¹ Document interne de la BNA, 2025

1.2. Opérations principales de la BNA

La banque nationale d'Algérie exerce toutes les activités d'une banque de dépôts. Elle assure notamment le service financier des groupements professionnels, des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banques, de changes et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et peut notamment :

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

2. La structure générale de la BNA

La **BNA** compte actuellement **12** agences, et **20** directions régionales (DRE), implantées sur l'ensemble du territoire national et une (**1**) direction centrale générale.

2.1. Les agences

Les agences que constitue la **BNA** sont classées selon volume d'activités qui est en fonction du pouvoir conférés en trois (**3**) catégories :

- ✓ Les agences catégorie **A**.
- ✓ Les agences catégorie **B**.
- ✓ Les agences catégorie **C**.

2.2. La direction générale

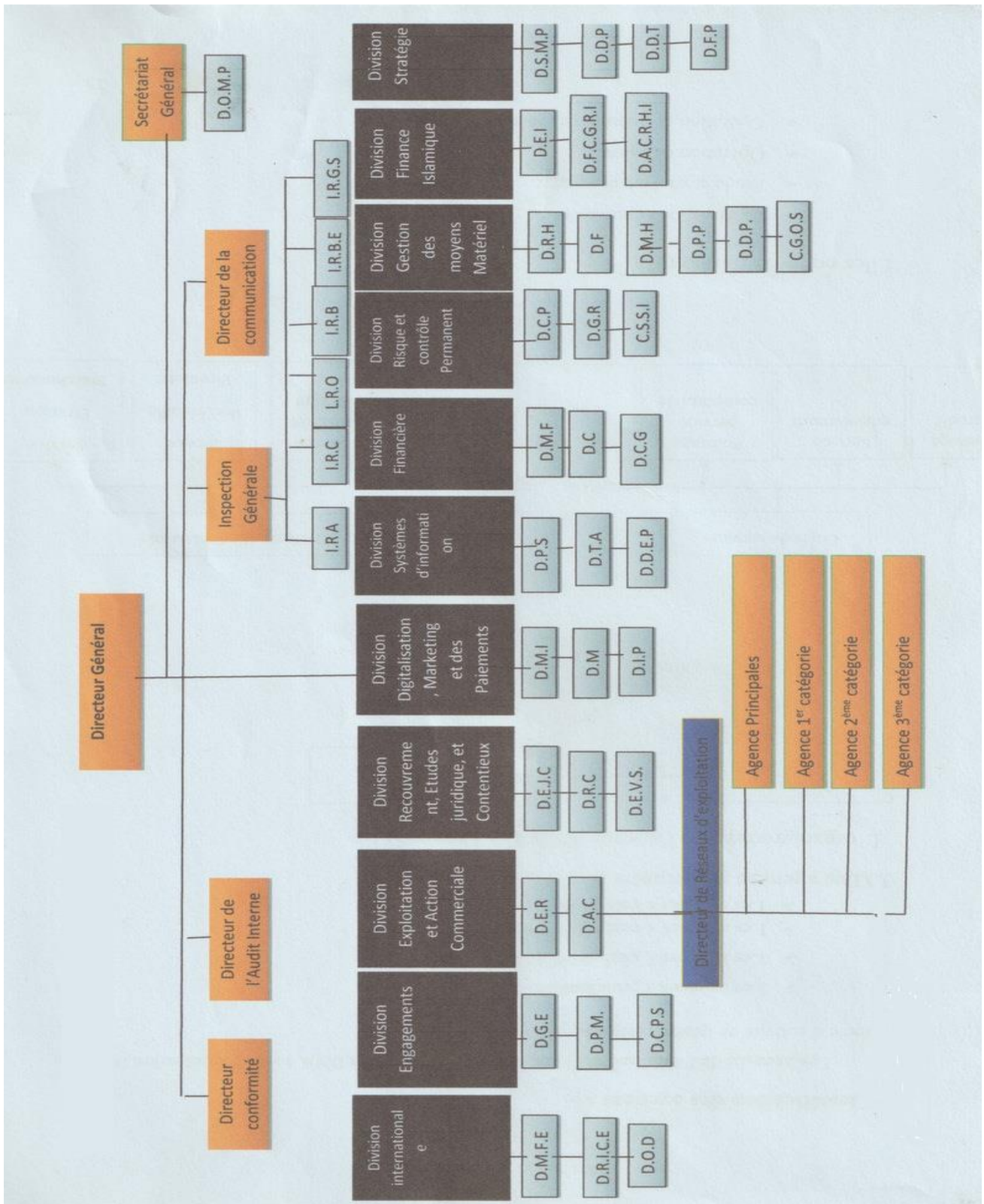
La direction générale a pour tâches : la conception, l'organisation. Elles coordonnent les efforts des différentes directions et prend des décisions.

En d'autres termes, la direction générale est responsable de l'exécution des directives du ministère des finances et l'application des règles et des procédures.

Les directions générale visent en générale à :

- L'amélioration du système d'information de la **BNA**.
- L'amélioration du fonctionnement des réseaux d'exploitation.
- Une meilleure maîtrise des risques en matière d'octroi et de gestion des crédits.

Schéma N°19 organigramme générale de la BNA



Source : documents interne de la BNA

3. Présentation de l'agence BNA « 581 » TIZI-OUZOU

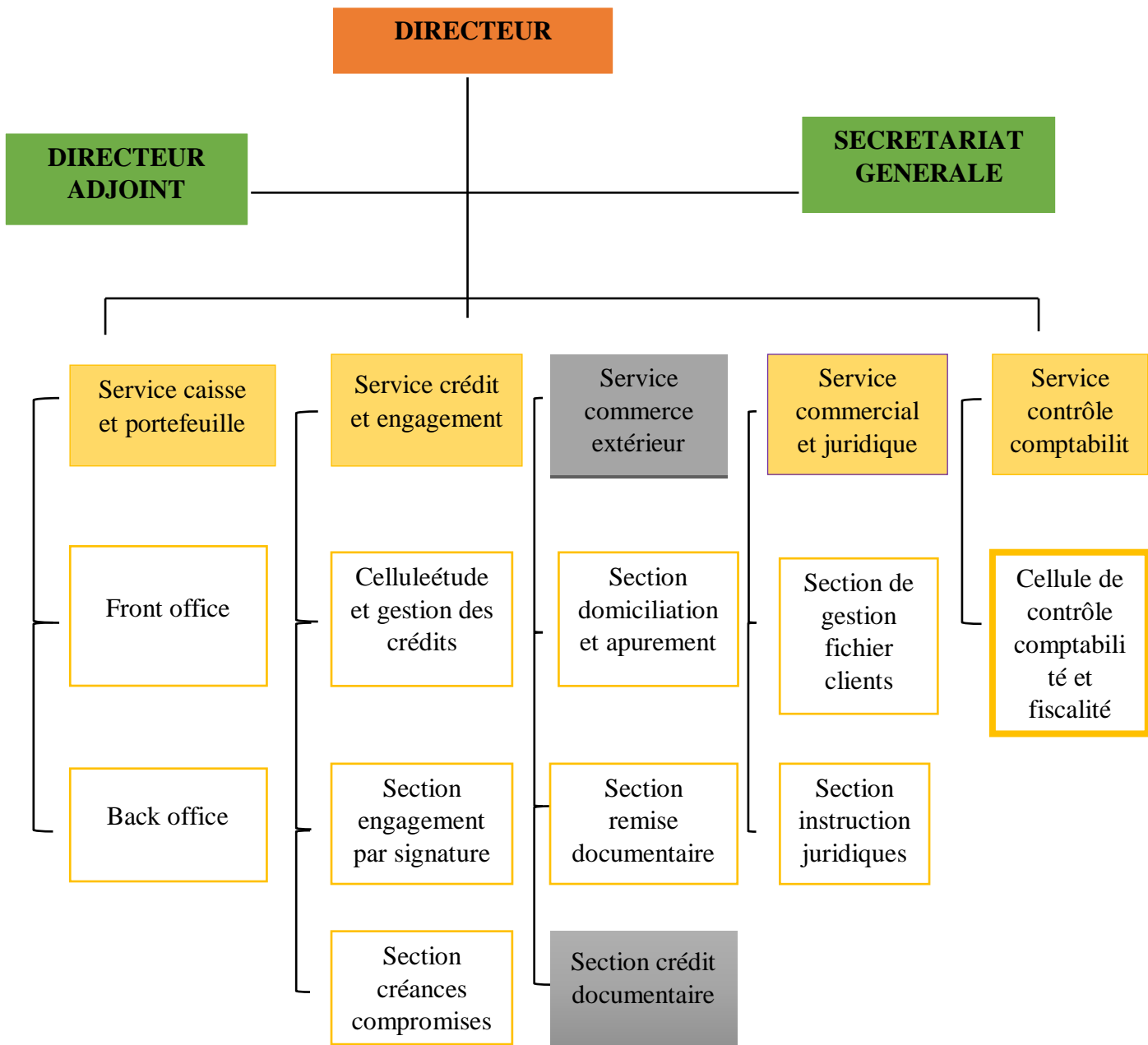
En se référant, à la lettre n° 1741 du 10 novembre 1997, l'agence « BNA 581 » est une agence de catégorie « B » pouvant, sous réserve du respect de la réglementation bancaire en vigueur, effectuer toute opération de banque, au sens de la Loi de la Monnaie et du Crédit. Celle-ci rentre dans les objectifs prioritaires de perfectionnement et d'affermissement, et les perspectives d'injonction assignées par la Direction Générale.

Dans ce cadre, l'agence « 581 » de TIZI-OUZOU, comme toute autre agence BNA, doit par le biais des moyens d'accueil et de traitement, dont elle dispose, être en mesure de satisfaire la clientèle, quel que soit sa nature et son secteur d'activité. En outre, elle est tenue de traiter toutes les opérations de commerce extérieur requises, dans la limite des prérogatives conférées (rôle du service étranger marchandises), de recevoir, d'étudier et de mettre en place les crédits dans la limite de ses pouvoirs et d'assurer la gestion et le suivi de ceux-ci (fonction dévolue au service crédit).

A l'effet de traiter l'ensemble de ces opérations, et pour accomplir, convenablement, ses missions afin de répondre au mieux à ses engagements, l'agence « 581 » de TIZI-OUZOU s'est doté d'un modèle d'organisation performant représenté d'une manière sommaire par le diagramme ci-dessous :²

² Document interne de la BNA

Schéma N°20 : Organisation de l'agence BNA « 581»



Source : Documents internes à la BNA

3.1. Le directeur de l'agence

Il représente le responsable principal de la structure de l'agence ; il a plusieurs tâches comme principalement :

- Représenter au niveau local la **BNA**, et améliorer son image de marque.
- Optimiser les ressources et augmenter les rentabilités de l'agence.
- Motiver le personnel, aimer, suivre et contrôler l'activité de l'agence, veillé à une croissance de son environnement et au bon équilibre de sa trésorerie, ainsi à accroître sa part de marché.

3.2. Le directeur adjoint

Il veille au respect des procédures de traitement de toutes opérations de l'agence, et à la bonne utilisation des moyens humains et matériels de cette dernière.

Il contrôle les opérations clientèles et internes.

3.3. Le secrétariat de direction

Son rôle est :

- L'enregistrement et le placement du courrier (interne ou externe).
- Assurer un bon accueil pour les clients employés et invités, il assure aussi la communication. On considère ce service très important si on prend en considération les renseignements et informations secret qu'il détient.

3.4. Le service caisse et portefeuille

Il a une relation directe avec le client et se trouve dans les guichets spéciaux :

- **Le front office (F O)**

On y trouve la caisse, l'accueil des ordres du client et la section espèces.

- **Le back office (B O)**

Il a pour charge le traitement de toutes opérations de virements, de compensations et des appoints reçus de la clientèle.

3.5. Le service crédit

- Etude et analyse des demandes de crédits.
- Gestion administrative des dossiers de crédit.
- Mise en place et suivi des crédits automatique.
- Gestion des titres.
- Gestion des engagements par signature.

3.6. Le service commerce extérieur

- La domiciliation des opérations de commerce extérieur.
- Le traitement des opérations de remise et de crédit documentaire.
- Assurer le recueil, analyse la centralisation et la transmission des informations statistiques aux services utilisateurs.
- La gestion des contrats et l'octroi d différentes garanties.

3.7. Le service commercial et juridique

Ses fonctions sont :

- Suivre des engagements et du recouvrement de créances.
- Réaliser les garanties.
- Faire des études juridiques.

3.8. Le service de contrôle comptable

Ce service est placé sous l'autorité du directeur de l'agence. Il a été créé dans le but de réhabiliter l'auto contrôle en agence.

4. Organisation et rôle du service étranger

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

4.1. Organisation du service étranger

La structure et l'organisation du service du commerce extérieur diffèrent d'une agence à une autre selon le volume des transactions et l'intensité de la clientèle.

4.1.1 Section Domiciliation- Apurement

Elle a pour tâche :

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

4.1.2 Section Remise documentaire

Chargée notamment de :

- La vérification des remises reçues des correspondants étrangers.
- Transmission des Remises aux clients contre règlement ou acceptation.

4.1.3 Section Crédit documentaires

Chargée notamment de :

- Recevoir, contrôler et traiter les ordres d'ouvertures, ou de modification des crédits documentaires.
- Transmettre les dossiers d'ouverture de crédit documentaire à la hiérarchie (Direction des opérations documentaires « **D.O.D** »).
- Contrôler les documents de réalisation des crédits documentaires reçus des correspondants et aviser l'ordonnateur de leur arrivée.
- Traiter les ordres de transfert entrants dans le cadre des crédits documentaires à l'importation.³

4.2 Rôle du service étranger

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

- Garder un contact permanent avec clientèle et lui faire part par les moyens les plus adéquats et rapides de la réception pour son compte ou en faveur de tout ordre de paiement ou virement de l'étranger, de tout jeu de documents, de tout ordre de notification ou de confirmation de crédit documentaire ou accréditif, ou de toute information la concernant.
- Gérer les échéances de manière à assurer les paiements à bonne date.
- Assurer la conservation des valeurs et documents.
- Assurer une bonne tenue des registres et répertoires.
- Assurer la comptabilisation adéquate des opérations qui lui sont confiées et procéder à la vérification périodique de l'exactitude et la sincérité des comptes.⁴

4.3 Les opérations du service commerce extérieur

- L'achat et la vente d'instruments de paiement libelles ;
- L'ouverture, La gestion et le suivi des comptes devises a vue et a terme des résidents et des non-résidents ;
- L'exécution d'opérations (retraits, versements et virements) effectuées par le titulaire de compte devise ou par les mandataires ;
- L'établissement des déclarations d'ouvertures de compte devise exigées par la banque d'Algérie ;
- L'envoi aux correspondants étrangers émetteurs, des chèques de voyage et de chèque de banque négociée ;

³ Document interne de la BNA

⁴ Document interne de la BNA

- Exécuter les ordres de transfert correspondant à des opérations autorisées par la réglementation ;
- Assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur.

Section 02 : Le déroulement d'un crédit documentaire de BNA T.O

La technique de crédit documentaire, doit donner à la stricte application des règles et usances relatives au crédit documentaire de **CCI**.

Chaque opération d'importation utilisant des services nécessite en premier lieu la domiciliation auprès d'une banque.

1. La pré-domiciliation

L'importateur doit procéder à la pré-domiciliation via le portail de la **BNA** sur le web « domiciliation@bna.dz ». L'importateur doit remplir les champs le concernant ainsi que ceux relatifs à la marchandise et tout ce qui concerne la nature de l'opération.

L'importateur peut suivre l'avancement du traitement avec sa cession, un mail de validation ou de rejeter lui sera envoyé dès le traitement de sa pré-domiciliation. Avant de passer à l'ouverture du Credoc le banquier doit obligatoirement effectuer une domiciliation bancaire.

2. La phase de domiciliation du crédit documentaire

L'opérateur représentant la société générale de France, s'est présenté au niveau de la **BNA** agence **583** de T.O dans le but de domicilier son importation, procéder ainsi à l'ouverture d'un crédit documentaire.

La banque doit assurer que son client dispose au préalable d'un registre de commerce et d'une immatriculation fiscale ; dispose d'une surface financière ; et doit être titulaire d'un compte courant auprès de la banque.

2.1. L'ouverture du dossier de domiciliation

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue par 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 ;
- La carte **NIF**
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation en cas d'importation des biens destinés a la revente en état, l'importateur présente ce document après avoir payé une taxe.

Dans l'autre cas l'importateur est prié de signer un engagement qui lui interdit la revente des produits en question en l'état.

2.2. L'attribution du numéro de domiciliation

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

Ce numéro est codifié par la note N° 53 de la banque d'Algérie, il comporte 21 caractères dont 18 chiffres et 3 lettres qui sont groupés comme suit :

Tableau N° 12 : Attribution d'un numéro d'ordre chronologique au sein de la BNA

BNA agence Tizi-Ouzou 581							
Code Wilaya	Numéro d'agrément de la banque	Numéro d'agrément de guichet	L'année en cours	Trimestre	Numéro de l'opération à savoir	Numéro d'ordre de l'opération	Code monnaie
15	02	03	2024	4	10	00015	EUR

Source : Document interne de la BNA agence Tizi-Ouzou **581**

2.3.La fiche de contrôle

Une fois les documents réunis, le banquier va procéder à l'ouverture d'une fiche de contrôle import.

Pour que le dossier de domiciliation soit considéré apuré, les trois douanier (la douane établies un **D10** qui contient toutes les informations concernant la marchandises), et financier par lequel doit être fixer un taux par rapport a la devise concernée ces prélèvements en devise.

3. L'ouverture du crédit documentaire

3.1. Pour l'importateur

L'ouverture du Credoc est effectuée par la **BNA 581** sur demande de son client au terme du contrat entre le client et son fournisseur, ce dernier a exigé d'être payé par Credoc irrévocable et confirmé, cette ouverture consiste :

- Une facture pro-forma domiciliée ;
- La carte NIF ;

Il remplit aussi une demande d'ouverture du Credoc import, ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) :

- Nom/raison social de l'importateur (donneur d'ordre) ;
- Nom de l'adresse de la banque émettrice ;
- Mode de règlement : Credoc irrévocable et confirmé à vue ;
- La validité du Credoc ;
- Montant de l'opération en lettre et en chiffre ;
- Nom du bénéficiaire ;
- Nom et adresse de la banque notificatrice ;
- Incoterm

Les documents exigés du fournisseur sont :

- Facture commerciale en **5** exemplaires ;
- Le connaissance « clean on board » établi à l'ordre de la **BNA**
- Photocopie certificat de conformité ;
- Photocopie certificat d'origine ;
- Photocopie certificat de qualité ;
- Photocopie EUR ;
- Photocopie liste de colisage ;
- Photocopie certificat de garantie ;
- Photocopie note de poids ;

Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire

- La nature de marchandise ;
- Date d'embarquement ;

- Transbordement ;
- Port d'arrivé : port d'Alger
- Achat devise : le risque de change est supporté par l'importateur.

3.2. Pour le banquier :

L'ouverture du Credoc consiste à :

- Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances ;
- Vérifie que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération et vérifie que la demande est remplie sans rature ni surcharge ;

Après ces vérifications, le Credoc est ouvert par le banquier chargé de l'ouverture du Credoc en procédant comme telle à :

- L'établissement d'une chemise Credoc ;
- Mettre le cachet « engagement » à l'endos des feuilles 4 et 5 de la demande d'ouverture.

4. L'émission du crédit documentaire

La BNA transmet par l'intermédiaire de la DOD un SWIFT pour notifier la banque confirmatrice, de l'ouverture d'un Credoc en faveur de son client. Pour faire le banquier établi un bordereau d'envoi et le transmet à la DOD ; ce dernier est constitué de trois feuilles ainsi que les exemplaires des factures domiciliées et une lettre d'accompagnement de l'agence.

Après vérification des documents la DOD valide ces documents et procède à transmission de la lettre de crédit à la banque correspondante.

5. La réalisation et l'apurement du dossier de domiciliation

5.1. La réalisation du dossier de domiciliation

L'exportateur est notifié de l'ouverture de Credoc à sa faveur. Il procède alors à l'expédition de la marchandise, lorsque la marchandise est parvenue au port d'Alger le client doit attendre que les documents parviennent par le canal D10 lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire à la BNA. Le fournisseur donne les documents demandés à la banque notificatrice qui ne doit pas vérifier les documents et les envois directement à la banque confirmatrice.

La banque confirmatrice paye le fournisseur et envoie le Swift d'appel de fonds ainsi que les documents à la banque émettrice.

5.2. L'apurement du dossier de domiciliation

Toutes opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert les flux financiers doivent équilibrer les flux physiques. Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier vérifie les documents suivants :

- La facture définitive.
- Le **D10** document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée.
- Formule **4** qui confirment que le transfert est effectué.

Section 3 : Etude de cas de paiement d'une opération d'importation au sein de la BNA TIZI-OUZOU

Le dossier que nous avons choisi de traiter, consiste une opération d'importation, ou le moyen de règlement est le crédit documentaire. L'étude de ce cas retenu sera consacrée à la présentation des principales clauses du contrat commercial liant l'entreprise importatrice algérienne « **X** » et la société exportatrice « **Y** ». Avant d'entamer l'étude et l'analyse du cas retenu, nous avons jugé nécessaire de présenter le contenu de ce contrat, vu son rôle important.

1. Présentation des intervenants

- Le client « importateur **X** » représentant légal de la société productrice des paniers en **VANNERIE**, Va importer l'équipement d'intrant et autre produit utilisé pour la production de la société.
- L'entreprise « **X** » est domicilié à la **BNA TIZI OUZOU**.
- Son fournisseur qui est la société « **Y** ». Domicilié chez la banque « **Z** », vont réaliser cette transaction par crédit documentaire.

L'opération su crédit documentaire se déroule comme suit :

- Le contrat est signé le **10/06/2024** entre les deux parties.
- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le **30/08/2024**.
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : **27.990.00** euro.

- La marchandise doit être expédiée au : port d'Alger.
- Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable à vue.
- Incoterms : **CFR**.

2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 581

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une présentation des documents

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (**Voir annexe 1**).
- Une facture pro-forma.
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinées à la production et les services) (**VOIR ANNEXE 2**).
- La carte **NIF** .
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.

En cas d'importation des biens destinés à la revente en Etat, l'importateur présente ce document après avoir payé une taxe de **10000,00 DA**. Dans l'autre cas l'importateur est prié de signer un engagement qui lui interdit la revente des produits en question en Etat.

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

2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation

Lorsque la demande est approuvée, l'agent en charge de l'examen procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en lui attribuant un numéro d'ordre selon la chronologie des demandes.

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

Tableau N°13 : Le cachet de domiciliation

Code Wilaya	Code D'agrément	Code d'agrément de Guichet	Année	Trimestre	Code Opération	N° d'ordre	La monnaie
15	01	05	2021	03	10	00001	EUR

Source : BNA 581.

2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent entreprise les documents remis par l'importateur dans une fiche de contrôle (Voir annexe 3), conservée au sein de l'agence pour assurer le suivi et le contrôle de l'opération. Cette fiche regroupe plusieurs informations permettant d'identifier le type, la nature et les modalités de réalisation de l'importation, notamment ;

- Le nom der la banque de domiciliation.
- Le numéro du guichet intermédiaire.
- Le nom de l'exportateur.
- Le nom et l'adresse de l'importateur.
- Et enfin, l'objectif de cette fiche, qui est d'assurer le suivi et la gestion du dossier de domiciliation jusqu'à son apurement.

2.3. La constitution de la commission de domiciliation*

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

Tableau N°14 : La constitution de la commission de domiciliation

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

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

Enfin, un montant total de **2380.00 DA** est prélevé du compte du client lors de la domiciliation auprès de la BNA. Le banquier remet alors à l'importateur les copies de la facture dûment domiciliée, en y apposant le cachet de domiciliation. Il lui remet également un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation, datée et signée.

3. L'ouverture du crédit documentaire import

L'ouverture de ce crédit réalisé par la BNA 581 au nom de son client « **X** » Au terme du contrat entre le client et son fournisseur « **Y** », ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable, cette ouverture consiste :

3.1. Pour l'importateur

L'importateur « **X** » a soumis à la BNA une demande d'ouverture de crédit documentaire pour son fournisseur « **Y** ». Cette demande était accompagnée des documents suivants :

- Une facture pro-forma domiciliée.
- La carte **NIF** (Numéro d'identification fiscal), Il a rempli aussi une demande d'ouverture du crédit documentaire (**Voir Annexe4**), Ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suit :
- Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : (**X**).
- Le nom et l'adresse de la banque émettrice : **BNA 581**.
- Mode de règlement : crédit documentaire irrévocable à vue.
- La validité du Credoc : **30/08/2024**.
- Montant de l'opération en lettre et en chiffre : **27990.00 EUR** Vingt-sept neuf cent quatre-vingt-six.
- Le nom de bénéficiaire : « **Y** ».
- Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : « **Z** ».
- Incoterms : CFR.

Les documents exigés de fournisseur sont :

- Facture commerciale en **04** exemplaires.
- Jeu complet de connaissance « **clean on board** » établi à l'ordre de la **BNA**.
- Photocopie certificat de conformité.
- Photocopie certificat d'origine.

- Photocopie certificat de non radio activé.
- Photocopie certificat de qualité.
- Photocopie EUR 1.
- Photocopie liste de colisage.
- Photocopie note de poids.
- Une attestation du bénéficiaire certifiant avoir remis un pli cartable au fournisseur (originaux documents requis).
- Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire/
- La nature de marchandise : l'équipement d'intrants et autre produit utilisé pour la production de la société (osier buff, osier blanc).
- La date d'embarquement : **30/08/2024**.
- Le transbordement est interdit.
- Le port d'arrivée : port Alger.
- Achat devise : le risque de change est supporté par l'importateur.

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

3.2. Pour le banquier

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

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

Après ces vérifications, le crédit est ouvert par le banquier chargé de l'ouverture de crédit documentaire en procédant comme suit :

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

- L'enregistrement de l'ouverture du crédit sur un répertoire en lui attribuent un numéro d'ordre chronologique ;
- L'établissement d'une chemise crédit documentaire « **ET.7** » (annexe N° 05), sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire ;
- Mettre le cachet « engagement » à l'endos des feuilles (4) et (5) de la demande d'ouverture.

3.3. La procédure de comptabilisation :

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

Débit : compte courant client **3.431.459,241*100 = 3.431.459,241 DZD**

Crédit : PREG (provision reçue en garantie) = **3.431.459,241 DZD**

L'imprimé « **OD7** » est prévu pour la passation des écritures des frais d'ouverture et toutes les commissions et taxe. Le compte client « X » sera débité comme suit :

Les commissions d'engagement représentent **6,25** pour mille de la somme de provision reçue en garantie.

Compte courant client (**3.431.459,241 *(6,25/1000) = 21.446,62 DZD**). Donc la commission d'engagement est de **21.446,62 DZD**

NB :

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

TABLEAU N°15 : comptabilisation des commissions

Désignation	Montant
Commission d'ouverture (fixe)	3000.00 DZD
Les Commission d'engagement 6,25/1000	21.446,62
Frais SWIFT (FIXE)	1500.00 DZD
Total hors taxe	25946,62
Taxe (19%)	4929,85
Total des commissions (TTC)	30876,47

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

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

4. Emission du crédit documentaire

La banque **BNA** transmet par l'intermédiation de la **DOD (Direction** des opérations documentaires) un **SWIFT (MT 700)** pour notifier à la banque confirmatrice «**Z**» l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de son L

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

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

5. La réalisation du crédit documentaire et l'apurement du dossier de domiciliation

5.1. La réalisation du crédit documentaire

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

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

5.2. L'apurement du dossier de domiciliation

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

Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier a vérifié les documents suivants :

- La facture définitive.
- Le **D10** : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée.
- « **Formule 4** » qui confirme que le transfert est effectué. (**Annexe 06**)

NB :

- Dans le cas où l'opération se réalise sans pli cartable, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.
- Dès que les documents arrivent à la banque ; cette dernière demande au donneur d'ordre (l'importateur) une levée de réserve signée qu'il lui permettra d'effectuer le règlement.

Le banquier a apuré le dossier après vérification et il a envoyé une déclaration d'apurement à la banque centrale. En somme, dans une opération de **crédit documentaire**, lorsque les

documents sont conformes, la **DMFE** paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque et envoie un avis de débit à la banque émettrice afin que cette dernière crédite son compte. Ce qui assure la traçabilité de l'opération.

Conclusion

Nous avons présenté le déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire de l'entreprise « X » et son fournisseur « Y ».

Nous avons constaté que ce dernier est un instrument de paiement et de garantie pour chacun des intervenants.

Donc le crédit documentaire est le mode de paiement le plus efficace pour ce genre de transaction.

CONCLUSION
GENERALE

Conclusion générale

Au terme de ce travail, nous avons constaté que le commerce extérieur est un pilier indéniable de la croissance économique et de la compétitivité des nations. Il se révèle aussi comme un écosystème complexe où l'optimisation des échanges est essentielle à la gestion rigoureuse des risques et à l'efficacité des mécanismes de financement.

Notre analyse a d'abord mis en lumière l'importance stratégique du commerce extérieur, et nous avons montré que le commerce extérieur joue un rôle stratégique et essentiel. Il ne se limite pas à favoriser la croissance économique ou à diversifier les sources d'approvisionnement d'un pays ; il s'agit aussi comme un moteur d'innovation et un facteur clé pour améliorer la compétitivité des entreprises.

Les incoterms, considérés comme un langage universel du commerce international, jouent un rôle essentiel en définissant clairement les responsabilités, les coûts, et les risques entre vendeurs et acheteurs. Cela permet de rendre les transactions internationales plus simple et plus efficaces.

En parallèle, notre étude a mis en évidence les nombreux risques liés aux échanges internationaux qu'ils soient politiques, financiers, juridiques ou technologiques et l'importance de les anticiper et de les encadrer par des garanties adaptées. Cela montre à quel point ces opérations peuvent être fragiles sans des mécanismes de protection solides.

Par ailleurs, nous avons détaillé deux instruments de financement cruciaux : le **crédit documentaire** et la **remise documentaire**. Le crédit documentaire par son caractère irrévocable et son engagement bancaire, s'est imposé comme la solution la plus sécurisante pour les exportateurs, minimisant le risque de non-paiement et facilitant la mobilisation des créances. Ses différentes formes offrent une flexibilité appréciable pour s'adapter à divers scénarios commerciaux.

En contraste, la remise documentaire est plus simple et moins coûteuse et repose sur une confiance accrue entre les parties, mais elle introduit un niveau de risque plus élevé pour les exportateurs en l'absence de garantie bancaire directe. Le choix entre ces deux instruments dépend donc d'une évaluation minutieuse du niveau de sécurité souhaité, des coûts associés et de la nature de la relation commerciale.

CONCLUSION GENERALE

Enfin, dans notre cas pratique en sein de la BNA agence 583 DE TIZI OUZOU, nous avons traité une opération de paiement des importations par crédit documentaire d'une entreprise algérienne « X » a signé un contrat d'achat avec son fournisseur « Y ».

Nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement des importations, car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur et que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente. Il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant le paiement et dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente.

Cette recherche nous a mené à confirmer que le crédit documentaire est une technique usuelle dans le paiement des importations au niveau de la BNA.

De ce fait, nous avons confirmé les hypothèses formulées dans l'introduction de ce travail. Effectivement, le crédit documentaire est considéré comme le mode de paiement le plus adéquat en matière de sécurité, et chaque opérateur économique dispose d'un choix de diverses techniques pour effectuer sa transaction selon les caractéristiques de sa relation avec son partenaire commercial.

Enfin, le crédit documentaire peu faire face à des risques tel que les catastrophes naturelles ou la faillite. Les banques intermédiaires agréées sont encore très rares dans la pratique, mais demande d'être vigilantes pour ne pas se retrouver en mauvaise situation.

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrage

Paul R. KRUGMAN, Maurice Obstfeld 2009 « International Economics : Theory et politique du commerce international et de la finance internationale » 8eme édition.

BALASSA.B (1978): « Trade and growth in developing countries » Article (Review of world economics) volume114 publié, Mars 1978.

PORTER.M.E (1990) «the competitive advantage of nations » 1^{er} edition.

ANDREE-L, « L'argent, la finance et le risque », édition Odile Jacob, paris 2006.

ANNE BOFFY-DONNEGER ; CHRISTOPHE DEPARROIS, « Commerce international », en Espagne par Unigraf, 2009, collection 08,

GHISLAINE LEGRAND HOBERT MARTINI, « commerce international » 3eme Edition, Dunod, paris 2010.

Jean-Michel Jacquet Philippe Delebecque Laurence Usunier, « droit du commerce international »4eme Edition, DALLOZ, 2021.

GHISLAINE LEGRAND HUBERT MARTINI « management des opérations de commerce international » 6eme Edition, Dunod,paris, 2003.

Michel Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », 1994.

LEGRAND.G et MARTINI.H «gestion des opérations import-export » édition Dunod, paris 2008.

LUC BERNET ROLLAND, « principe de techniques bancaire » Edition DUNUD, paris 2008.

MONOD Didier-Pierre, « moyens et technique de paiements internationaux » Edition ESKA, paris, 2002.

Valérie GOMEG_BASSAC, « Commerce international », édition :
FOUCHER_VANVES_OCTOBER 2009.

HUBERT MARTINI, CHISLAINE LEGRAND, « Management des opérations de commerce international Importer Exporter », éditions : SNEL Grafics sa, en Belgique, 2007.

Le crédit documentaire « commerce international » S. HADDAD, janvier 2009.

MOUSSA LAHLOU « le crédit documentaire un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international, ENAG, Edition, Alger 1999.

BIBLIOGRAPHIE

HUBERT MARTINI, « crédit documentaire lettres de crédit stand-by, en France-JOUVE, 2007.

HUBERT MARTINI ? « Techniques de commerce international », DUNOD, à jours 1^{er} septembre 2017, imprimé en France.

S.HADDAD « Le crédit documentaire » commerce international édition pages bleues janvier 2009

K.CHAHRIT « les crédits documentaire »ISBN 2eme édition Grand Alger 2007

Sylvie Graumann-yettou, « Commerce international Guide pratique »

Mémoire

Mme BENMAKHOULF.Y : « le commerce extérieur » mémoire fin d'étude UMMTO 2022/2023

BENLOUKIL RAMDANE, « Contraintes rencontrées dans le commerce extérieur en Algérie »

Mr ABIDI.M « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » Mémoire de fin d'étude « le financement de commerce extérieur par le crédit doc » 2021-

Mémoire fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire ».

: KHNNACHE.K, MELBOUCI.D : <<le financement d'une opération ducommerceextérieur par un crédit documentaire>> mémoire fin d'étude, UMMTO.

AKKAL amine, ALLOT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université Abderrahmane mira Bejaia.

KADI Bilel, LAZIB Souhila, mémoire de fin d'étude <<le financement du commerce extérieur, étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire>> UMMTO.

HAMROUNI.K <<réalisation du crédit documentaire au niveau de la BADR agence N°576.

OUAKOAK.H, TALES.L mémoire fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », 2021/2022.

BIBLIOGRAPHIE

Sites Web

Labanquemoniale.org©2025 Groupe de la banque mondiale, Avril2022

<http://www.banquemoniale.org/fr/topic/trade/overview>

YouTube Avril 2025

<http://blog.xplog.fr>

<http://international-pratique.com>

Article « cet article est une ébauche concernant l'économie »,

<http://fr.m.wikipedia.org/wiki/commerceinternational>

www.entreprise.cci-paris-idf.fr FICHE PRATIQUE

<http://wikimemoires.net>

www.lafinancepourtous.com

Fiche technique GREX INTERNATIONAL www.grex.fr juin 2024

[HTTPS://WWW.HIGHRADIUS.COM](https://www.highradius.com)

<http://www.cpa-bank.dz>

www.FacterCapital.com mise à jour 10 mai 2025

<http://fr.linkedin.com>

<https://www.allianz-trade.fr>

<http://logistiquemagazine.com>

<https://logistiquemagazine.com/credit-documentaire-ou-remise-documentaire>

<http://www.becm.fr/fr/banques/entreprises/dossiers/la-lettre-de-credit-stand-by>

BIBLIOGRAPHIE

Autres

Data.worldbank.org Banque mondiale

Le journal de Montréal

Documents interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur

Document interne de la BNA

Documents interne de la BEA Bejaia

Document de la banque de développement local issu d'un rapport de stage d'E.S.B

Table des matières

Remerciements.....	I
Dédicace.....	II
Liste des abréviations.....	III
Liste des schémas.....	IV
Liste des tableaux .	V
Introduction.....	01

Chapitre I : Le commerce extérieur et ses modes de financement

Section 01 : définition et importance du commerce extérieur	06
1.Définition du commerce extérieur :	06
1.1. Définition des importations et les exportations:.....	07
2. Historique et évolution du commerce extérieur :	08
3.Importance du commerce extérieur	09
3.1. Stimuler la croissance économique.....	09
3.2. Améliorer la balance commerciale et les réserve de devise.....	09
3.3. Accroître la compétitivité des entreprises.....	09
3.4. Favoriser l'emploi et le développement industriel.....	10
3.5. Permettre l'accès aux produits et technologies étrangères.....	10
4. Les incoterms	10
4.1. La définition des incoterms.....	10
5. Les fonctions des incoterms	11
6.La mécanique des incoterms	12
Section 02: Les principaux acteurs du commerce international	17

01.L'évolution du commerce international.....	18
02.Les principaux acteurs du commerce international.....	20
03-Les différents types du commerce international.....	21
3.1. Compensations commerciales.....	21
3.2. Compensations industrielles.....	22
3.3. Compensations financière.....	22
Section 3 : Les risques et garanties liées au commerce international.....	22
01.Les risques.....	22
1.1Définition des risques.....	22
1.2 Nature des risques.....	23
02.Garanties.....	24
2.1. Définition.....	25
2.2. Principales garanties.....	25
a)La garantie de soumission (BID bond).....	25
b)La garantie d'exécution de contrat (performance bond).....	25
c)La garantie de restitution d'acompte (advancepayment bond).....	25
d)La garantie de retenue de garantie (rétention money bond) ou garantie de maintenance (Maintenance bond).....	26
e)La garantie de paiement (labour and materialpayment bond)	26
03.Mission de garantie.....	26
3.1. Analyse de la demande.....	26
3.2. La rédaction de l'acte, sa délivrance.....	27
3.3. Le cout de la garantie.....	27
Section 4 : Les moyens de paiement à l'international.....	27

01. Le virement bancaire international « transfert ».....	28
02. Les effets du commerce.....	30
03. La carte bancaire internationale (CIB).....	36
04. Le chèque.....	38

Chapitre II : le crédit documentaire et la remise documentaire comme Outil de financement

Section 01 : Généralités sur le crédit documentaire

01. Définition du crédit documentaire. :	42
02. Origine du crédit documentaire:	44
03. Les intervenants du crédit documentaire :	44
3.1. Le donneur d'ordre :.....	45
3.2. La banque émettrice :.....	45
3.3. La banque notificatrice :.....	45
3.4. La banque confirmant :.....	46
3.5. Le bénéficiaire : :.....	47
04. Les documents dans le crédit documentaire	48
4.1. Les documents de transport (en général).....	48
4.2. Document de transport multimodal.....	50
4.3. Document de transport aérien.....	51
4.4. Document de transport par route, rail ou voie d'eau intérieure.....	51
4.5. Récépissés de sociétés de courrier express et de la poste.....	51
4.6. Les documents d'assurance.....	51
4.7. Facture commerciale.....	52
05. Le déroulement du crédit documentaire	53

06. Les types de crédit documentaire.....	57
6.1. Les crédits documentaires selon les modalités de paiement Les principaux.....	57
6.2. Les principaux crédits documentaires (selon les critères de sécurité).....	61
6.3. Les crédits documentaires spéciaux.....	67
Section 02 : Généralité sur la remise documentaire.....	81
1. Définition de la remise documentaire.....	81
2. Le fonctionnement de la remise documentaire.....	83
3. Les acteurs de la remise documentaire.....	84
4. Le déroulement de la remise documentaire.....	84
5. Les types de la remise documentaire.....	86
Section 03 : La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....	87
1. La différence entre remise documentaire et crédit documentaire.....	87
2. Choix entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....	87
3. Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire.....	91
4. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	92

Chapitre III :Etude d'un cas pratique au sein de la BNA agence T.O

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil « Banque Nationale d'Algérie.

(BNA) ».....	94
1. Historique sur la Banque nationale d'Algérie et ses opérations	94
1.1.Historique sur la banque nationale d'Algérie.....	94
1.2.Opérations principales de la BNA.....	95
2. La structure générale de la BNA.....	95
2.1. Les agences.....	95
2.2. La direction générale.....	96
3. Présentation de l'agence BNA « 581 » TIZI-OUZOU.....	97
3.1. Le directeur de l'agence.....	99
3.2. Le directeur adjoint.....	100
3.3. Le directeur adjoint.....	100
3.4. Le service caisse et portefeuille.....	100
3.5. Le service crédit.....	100
3.6. Le service commerce extérieur.....	100
3.7. Le service commercial et juridique.....	101
3.8. Le service de contrôle comptable.....	101
4. Organisation et rôle du service étranger.....	101
4.1. Organisation du service étranger.....	101
4.1.1 Section Domiciliation- Apurement.....	101
4.1.3 Section Crédit documentaires.....	102
4.2. Rôle du service étranger.....	102
4.3. Les opérations du service commerce extérieur.....	103
Section 02 : Le déroulement d'un crédit documentaire de BNA T.O.....	103
1.La pré-domiciliation.....	103
2.La phase de domiciliation du crédit documentaire.....	103
2.1. L'ouverture du dossier de domiciliation.....	103

2.2. L'attribution du numéro de domiciliation.....	104
2.3. La fiche de contrôle.....	104
3.L'ouverture du crédit documentaire.....	105
3.1. Pour l'importateur.....	105
3.2. Pour le banquier.....	106
4.L'émission du crédit documentaire.....	106
5.La réalisation et l'apurement du dossier de domiciliation.....	106
5.1. La réalisation du dossier domiciliation.....	106
5.2. L'apurement du dossier de domiciliation.....	107
Section 3 : Etude de cas de paiement d'une opération d'importation au sein de la BNA TIZI-OUZOU.....	107
1. Présentation des intervenants.....	107
2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 581.....	108
2.1 L'attribution d'un numéro de domiciliation.....	108
2.2 L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	109
2.3 La constitution de la commission de domiciliation.....	109
3. L'ouverture du crédit documentaire import.....	110
3.1 Pour l'importateur.....	110
3.2 Pour le banquier.....	111
3.3 La procédure de comptabilisation.....	112
4.Emission du crédit documentaire.....	113
5.La réalisation du crédit documentaire et l'apurement du dossier de domiciliation.....	114
5.1. La réalisation du crédit documentaire.....	114
5.2. L'apurement du dossier de domiciliation.....	114
Conclusion générale	116
Bibliographie.....	VI.

Table de matière.....	VII
Annexe.....	VIII
Résumer.....	IX

Annexe



BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

البنك الوطني الجزائري

date :

DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION A L'IMPORT

AGENCE TIZI-OUZOU

INDICE « 581 »

Adresse : AVENUE ABANE RAMDANE TIZI-OUZOU

DONNEUR D'ORDRE

Nom ou Raison Sociale :

Adresse complète :

Numéro d'identification fiscal(NIF).....

Numéro du Registre de Commerce :date de validité.....

Numéro de compte:.....

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après

INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS/SERVICE A IMPORTER

Contrat commercial/Facture(1):..... Réf..... Date.....

Montant en devises :

Contre valeur en Dinars au cours provisoire de :soit.....

Nom ou Raison Sociale du Fournisseur :

Adresse complète du Fournisseur :

Nature des produits (biens/services) :

Tarif Douanier ou nature de Service :

Provenance :Origine des produits :

Mode de règlement :

Les charges des risques (2) :

Lieu de dédouanement :

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toute responsabilité quant à la position douanière de ces marchandises(3) vis-à-vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que :

- Cette opération n'est et ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque
- Nous ne possédons dans les pays étranger aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation, et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la Banque Nationale d'Algérie des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons par la présente à :

- Effectuer toutes les procédures et formalités liées à cette opération auprès de votre agence ;
- Vous remettre dans les meilleurs délais, les documents douaniers y afférents après dédouanement.

SIGNATURE AUTORISEE

CACHET

(1) Préciser s'il s'agit d'une facture, d'un contrat ou autre document commercial de la transaction

(2) Indiquer l'incoterm.

(3) S'il y a lieu

ENGAGEMENT

Je soussigné Monsieur/Madame M.
Représentant légal de la société ayant pour :

- Raison Sociale :
- Activité :
- Adresse:
- Numéro d'identification Fiscale :
- Compte Bancaire N°.....
- Qualité du signataire:
- Numéro du contrat ou de la facture : du

M'engage au nom de la société à ce que mon contrat/facture portant sur une opération de commerce extérieur sur un bien/marchandise, ne prévoit en aucun cas un transbordement/transit par un port marocain.

Fait à le

Cachet et signature.

ANNEXE N° 02 ✓

Instruction n° 893
Annexe II bis

FICHE DE CONTROLE (1)

Modèle F. DIP.

Intermédiaire agréé

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

DIRECTION DU TRAITEMENT DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER

Agence :

Numéro de guichet domiciliaire

Références diverses concernant l'importateur

Numéro du dossier :
(précédé de la lettre indicative de l'année)

Dossier de domiciliation
D I P
Importation à délai spécial

Nom et adresse de l'importateur :

DATES

1° Date d'ouverture du dossier :

2° Date de vérification du droit au maintien de la couverture de change (6 mois après la date de péremption du titre):

3° Date de l'inventaire du dossier (8 mois après la date de péremption du titre):

4° Date d'établissement du « bilan » (9 mois après la date de péremption du titre):

5° Date de décision de la banque (10 mois après la date de péremption du titre):

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en DA (2)	

AUTORISATION DE TRANSFERTS PREALABLES } Rayer la mention inutile.
AUTORISATION PREALABLE

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en DA	

OBSERVATIONS GENERALES

ANNEXE N° 03

(1) En deux exemplaires (cf. art. 13 à 15)
— un exemplaire rayé de brun, comportant les quatre pages.
— un exemplaire rayé de violet, comportant seulement la première page.

INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

COUVERTURES DE CHANGE

TERME

COUVERTURES A TERME			DENOUEMENT DES CONTRATS DE TERME					
Souscriptions			Retrocessions			Levées (cf. cadre prélèvements)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Souscriptions avant expédition								
Souscriptions après expédition								

PRELEVEMENTS DE DEVICES : Achats au comptant ou levées de terme

ACHATS COMPTANT ou levées terme			RETROCESSIONS			UTILISATION pour transfert (cf. page 3)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Prélèvements avant expédition								
Prélèvements après expédition								

OBSERVATIONS (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie etc....)

--

JUSTIFICATIONS D'EXPEDITION

DATE ET NATURE des documents	REFERENCES	VALEURS D'EXPEDITION (si les factures ne sont pas encore produites)			OBSERVATIONS
		En devises	Cours	En Dinars	

TABLEAU COMPARATIF (BILAN)

F. Factures définitives et notes de frais (Valeur CAF)			Quantité	Montant en devises	Montant en dinars
Quantité	Devises	dinars			
			T Règlements (Valeur CAF)		
			R Rapatriements		
			P Règlements nets (Valeur CAF) (T-R)		
			D Valeur en douane (Valeur CAF)		
Observations sur les différences entre F (factures) et D (Valeur en douane)			E Excédent de règlement (+) (P-D)		
			I Insuffisance de règlement (-) (P-D)		

REGULARISATION DES DIFFERENCES

EXCEDENT DE REGLEMENT (+) (ligne E ci-dessus)			INSUFFISANCE DE REGLEMENT (-) (ligne I ci-dessus)		
	Devises	dinars		Devises	dinars
1. Rapatriements :			5. Règlements :		
Date			Date		
Cours			Cours		
2. Chevauchements :			6. Chevauchements :		
Référence du dossier preneur			Référence du dossier donneur		
Mois de domiciliation			Mois de domiciliation		
Nombre de mois d'écart			Nombre de mois d'écart		
3. Rectification de valeur en douane (augmentation)			7. Rectification de valeur en douane (diminution)		
Référence du titre rectificatif			Référence du titre rectificatif		
Date			Date		
4. Différence finale			8. Différence finale		
TOTAL de vérification			TOTAL de vérification		
Observations sur la régularisation (bénéfices de change versements Banque Centrale d'Algérie, autorisation, etc...)					

DECISION DE LA BANQUE

APUREMENT	CLASSEMENT (Insuffisance de règlement entre 10.000 DA. et 100.000 DA.)	TRANSMISSION à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du contrôle commercial)	
		DI-S I	DI-S E
DI-A	DI-S I bis	DI-S I	DI-S E
Date, cachet, signature et observations (tolérances)	Date, cachet, signature et observations	date cachet et signature	date cachet et signature



BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION

AGENCE BOUIRA INDICE « 460 »

date :

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessous et cochées(X), si applicable :

DONNEUR D'ORDRE/ APPLICANT

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :
Name or company's name and full address :

Numéro de compte: Account number

BENEFICIAIRE/ BENEFICIARY

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :
Name or Company's name and full address :

N° de Téléphone/ Phone number:

N° FAX/ Fax :

E-Mail :

Autres contacts/Other contact details

Banque du bénéficiaire/ beneficiary's Bank

CARACTERISTIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE/ THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS

Nature du crédit/ type of credit		Date de validité/Expiry Date :
<input type="checkbox"/> Irrévocable	<input type="checkbox"/> Irrévocable et Confirmé	Date Limite d'Expédition/ Latest date of Shipment:
<input type="checkbox"/> Transférable	<input type="checkbox"/> Non Transférable	
Montant du crédit documentaire Documentary Credit Amount		Montant du contrat ou de la facture proforma Contract or proforma invoice Amount
Devise/Currency: (en chiffres/in numerals): (en lettres/in words):		Devise/ Currency en chiffres/in numerals): (en lettres/in words):
<input type="checkbox"/> Maximum/ Not exceeding		
<input type="checkbox"/> Tolérance (+ ou -) %		

MODE DE PAIEMENT/PAYMENT TERMS

<input type="checkbox"/> Paiement à vue/At Sight :		
<input type="checkbox"/> Paiement différé à Deferred payment at	jours date de : days from date of :	<input type="checkbox"/> B/L (*) <input type="checkbox"/> AWB (**) <input type="checkbox"/> Autres/Other (à préciser/specify)
<input type="checkbox"/> Paiement mixte: % à vue/ % à	jours de la date de <input type="checkbox"/> B/L <input type="checkbox"/> AWB	<input type="checkbox"/> Autres/ Other (à préciser/specify)
Mixed payment :	% at sight, and % at days from date of	
<input type="checkbox"/> Acceptation	<input type="checkbox"/> Négociation	

(En cas de tolérance sur la quantité, précisez le prix unitaire) (in case of tolerance specify the unit price)

CONDITIONS D'EXPEDITION / SHIPMENT CONDITIONS

INCOTERMS :
 FOB CFR CPT FCA DAP Autres/ Other

Conforme * Facture proforma n° du / As per proforma invoice
 * Contrat du / Contract dated.....
 (mention devant figurer sur la facture définitive/This mention should appear on the final invoice)

Assurance couverte par l'ordonnateur/ insurance covered by the applicant

Expéditions partielles Autorisées Interdites // Transbordements Autorisés Interdits
 Partial shipments : Allowed Not Allowed // Transshipment Allowed Not Allowed

Lieu de chargement : Place of loading : Lieu de destination : Place of destination :

DOCUMENTS REQUIS / REQUIRED DOCUMENTS

Facture commerciale en exemplaires/ Commercial invoice in Original
 Jeu complet de connaissance "clean on board" établi à l'ordre de la Banque Nationale d'Algérie,
 Notify ordonnateur stipulant :
 Full set Bill of lading "clean on board" made out to order of Banque Nationale d'Algérie, notify Applicant and marked:
 Fret payé/ Freight Prepaid Fret payable à destination/ Freight payable at destination

Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de la Banque Nationale d'Algérie pour compte de L'ordonnateur stipulant :
 Airway Bill issued to the Banque Nationale d'Algérie address for applicant account and Marked:
 Fret payé/ Freight prepaid Fret payable à destination/ Freight payable at destination

Autre document de transport/Other transport document (à préciser/specify)
 Certificat de conformité (***)/ Certificate of conformity
 Certificat d'Origine (***)/ Certificate of Origin
 Certificat d'analyse (***)/ Certificate of analysis
 Certificat Phytosanitaire (***)/ Phytosanitary Certificate
 EUR 1
 EX1
 Liste de colisage / Packing list
 Note de Poids / Weight Note
 Autres (à Préciser)/Other (Specify)

Dans le cas où des spécimens de signature des personnes habilitées sont exigibles pour la réalisation de cette lettre de crédit, nous nous engageons à vous les remettre dans les 48 heures suivant le dépôt de la présente demande

FRAIS & COMMISSIONS DE LA BNA/ FEES AND COMMISSIONS OWED TO BNA	FRAIS & COMMISSIONS DU CORRESPONDANT/ FEES AND COMMISSIONS OWED TO CORRESPONDENT
<input type="checkbox"/> A la charge de l'Ordonnateur For the Applicant's Account	<input type="checkbox"/> A la charge de l'Ordonnateur For the Applicant's Account
<input type="checkbox"/> A la charge du Bénéficiaire For the Beneficiary's Account	<input type="checkbox"/> A la Charge du Bénéficiaire For the Beneficiary's Account

2

CONDITIONS SUPPLEMENTAIRES/ ADDITIONAL CONDITIONS	
<ul style="list-style-type: none">• Paiement sous réserve ou contre garantie non autorisé.• Documents énumérés au champ 46A doivent impérativement nous parvenir par votre canal, ce crédit n'étant pas librement négociable.	
L'entrée en vigueur de ce crédit est-elle subordonnée à la mise en place d'une garantie ? <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non Si c'est oui, précisez laquelle.....	
LANGUE D'EMISSION DU CREDIT DOCUMENTAIRE/ISSUING LANGUAGE OF THR DOCUMENTARY CREDIT	
<input type="checkbox"/> Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue française.	
<input type="checkbox"/> En cas de besoin, nous vous autorisons à traduire la présente lettre de crédit en langue anglaise, sous notre entière Responsabilité et les frais de traduction seront à notre charge.	
<input type="checkbox"/> Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue anglaise	
<ul style="list-style-type: none">• Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale relatives aux crédits documentaires brochure 600 version 2007.• De convention expresse, les documents sont affectés par nous à la BNA à titre de gage ou de nantissement jusqu'à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement, ou de votre acceptation, ainsi qu'au remboursement de toute sommes dont nous seront débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.• Nous nous engageons à supporter tous les frais qui risquent d'être générés dans le cas de non utilisation de la lettre de crédit.• Nous dégageons la Banque Nationale d'Algérie de tout risque de change éventuel.	
Case réservée à l'agence	Cachet et signature de l'Ordonnateur
Domiciliation :	
NIF :	
Tarif Douanier:	

البنك المركزي الجزائري BANQUE CENTRALE D'ALGERIE CONTROLE DES CHANGES Formule 4		GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE (Nom et adresse) BANQUE NATIONALE D'ALGERIE	
PRELEVEMENT DE DEVISES Instruction No 824 (Art 33 à 66)			
A DONNEUR D'ORDRE Nom : Adresse : Agissant { pour son compte (1) pour le compte de (1) Nationalité : Nom : résident (1) Adresse : non résident (1)		E Cadre Reservé à la Banque Centrale d'Algérie 1 2 3 4	D Bordereau E No No de la formule C EXECUTION DE L'ORDRE 1. Date du prélevement sur le marché 2. Désignation de la devise 3. Cours Appliqué
B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification GROUPE I : Achat de marchandises Pays d'origine des marchandises a) Importation (1) réglée après expédition : F.O.B. C.A.F. F.D.D. (Franco destination dédouané) (1) réglée avant expédition (acompte autorisé) (1) Numéro du dossier de domiciliation : b) Autres (préciser la nature de l'opération)		Montant du PRELEVEMENT sur le Marché X	
GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures) Pays de résidence du créancier étranger : Précisions sur la nature de l'opération :		Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé :	
GROUPE III Annulations de cessions antérieures Pays de résidence du débiteur étranger initial : (ou de destination des marchandises) : Référence à l'opération initiale de cession :		ANNEXE N° 06	
(1) Rayer les mentions inutiles. (1) Destiné à la Banque Centrale d'Algérie.		CA 1067 - Imp. BNA	

Banque Nationale d'Algérie



البنك الوطني الجزائري

ANNEXE I

Instruction N°06-2021 du 29 juin 2021

DECLARATION

Je soussigné (e) :

Raison Sociale :

RIB :

Déclare ne disposer aucun compte devise commerçant ouvert auprès d'autres banques, permettant d'exécution de la présente opération.

Fournisseur :

Facture pro forma N° : du

Montant :

ENGAGEMENT

Je soussigné Mr/Mme
gérant de la Société.....
ayant pour activité.....

Sise au..... (1)

dont le numéro d'identification fiscale (N.I.F) est le

atteste par la présente que la desserte maritime du port de..... (2)

vers le port de déchargement de (3)

liée à mon opération d'importation objet de la facture N° du

d'un montant de n'est pas disponible à la date du..... (4).

Je certifie avoir pris connaissance des nouvelles mesures en matière d'importation et qui m'imposent :

- a) de privilégier le recours au pavillon national (Société de droit Algérien) et lui donner la priorité, pour le transport maritime de marchandise, chaque fois que cela est possible. En sachant qu'il m'est impératif de me rapprocher, en premier lieu, des armateurs nationaux, pour vérifier l'existence de liaisons et dessertes maritimes avec les pays d'expéditions, avant l'exécution de toute opération d'importation.
- b) d'adopter en priorité l'incoterm FOB à chaque fois qu'un tel choix est possible. Mais que toutefois, et dans le cas où la facture présentée à la domiciliation est en C.F.R, cette dernière devra composer le montant de la marchandise du montant du fret.

Par conséquent, la Société..... dégage entièrement la responsabilité de la Banque Nationale d'Algérie sur l'exactitude des informations communiquées par mes soins dans le présent engagement.

Fait àle.....

Signature du Gérant et cachet humide

(1) Indiquer l'adresse citée sur le registre de Commerce.
(2) Citer le port d'expédition.
(3) Citer le port de déchargement.
(4) Indiquer la date de livraison.

FACRURE PROFORMA N DU
MONTANT
FOURNISSEUR

ENGAGEMENT

Je soussigné

représentant légal de la société ;

- Raison Sociale :
- Activité :
- Adresse :
- NIF

M'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

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

Fait à le

Cachet et signature

Résumé

Le commerce extérieur joue un rôle fondamental dans le développement économique d'un pays.

En raison des écarts entre les différentes nations, une réglementation internationale s'impose. Les banques y tiennent une place centrale en facilitant les échanges et en assurant le financement des transactions internationales.

L'Algérie, intégrée à l'économie mondiale, recourt à plusieurs modes de paiement bancaires afin de favoriser ses opérations d'importation et d'exportation. Cette étude met en évidence le rôle stratégique du commerce extérieur dans la stabilité économique du pays.

L'étude pratique réalisée dans le cadre pratique de notre mémoire au sein de la banque nationale d'Algérie (BNA) démontre que le crédit documentaire constitue une procédure fiable et rigoureuse, offrant une sécurité élevée et permettant de maîtriser la majorité des risques liés au commerce extérieur.

Mot clés

Commerce extérieur, crédit documentaire, remise documentaire, banques, importations, exportations.

keywords

Foreign trade, documentary credit, documentary remittance, banks, imports, exports.

Abstract

Foreign trade plays a fundamental role in the economic development of a country. Because of the differences between different nations, international regulation is required. Banks play a central role in facilitating trade and financing international transactions.

Algeria, which is integrated into the world economy, uses several banking payment methods to facilitate its import and export operations. This study highlights the strategic role of foreign trade in the country's economic stability.

The practical study carried out in the practical frame work of our thesis at the National Bank of Algeria (BNA) demonstrates that documentary credit is a reliable and rigorous procedure, offering high security and controlling the majority of foreign trade risks.