Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Mémoire de Fin de Cycle

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences Commerciales
Spécialité : Finance et Commerce International

Thème

Le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie.
Cas : d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein du Gulf Bank Algeria de Tizi-Ouzou, Agence N°16.

Réalisé par :

- Ladjali Celia .
- Lounes Kamelia.

Encadré par :
Mr. CHENANE Arezki

Devant le jury Compsé de :

Président: Mr OUALIKEN. Selim, Professeur, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.
Examinateur : Mr SEDIKI.A/R. Lounes, M.A.A, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.
Rapporteur : Mr CHENANE arezki. Mohamed, M.C.A, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.

Promotion 2018/2019

Remerciements

Nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir accordé puissance et la force pour réaliser ce modeste travail.

Nous voudrions tout d'abord adresser nos remerciements à notre promoteur, CHENANE Arezki, pour sa disponibilité, son aide et ses conseils pendant la réalisation de ce travail

Ensuite, nous adressons nos remerciements les plus respectueux aux membres de la banque AGB agence de Tizi Ouzou, et plus particulièrement, pour monsieur YAMAHI mohamed de nous avoir accueillir dans l'entreprise, ainsi notre encadreuse Kenza RAMI pour avoir su nous accueillir dans un environnement de travail stimulant, tout en étant agréable et même amusant et pour son temps, sa disponibilité, ses précieux conseils et sa patience.

Nous tenons à remercier nos parents, F et M^{ed} A .LADJALI et M et O LOUNES, et également toutes nos famille s pour leurs confinace et leurs soutiens si appréciables.

Et nous remercions tout les enseignants et nos camarades de notre promotion Finance et Commerce International,et précisément le chef de specialité Mr Oualikene Salim pour son écoute,sa disponibilité et le bon deroulement de ces deux années de Master.

A nos chères amis pour leurs encouragements

A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.

Dédicaces

Je dédie ce travail, comme preuve de respect, de gratitude, et de reconnaissance à :

Mes très chers parents, ma douce maman et mon cher papa à toute ma famille

avec tous mes sentiments de respect, d'amour, de gratitude et de reconnaissance pour tous les sacrifices déployés pour m'élever dignement et assurer mon éducation dans les meilleures conditions.

A ma sœur Fazia, mes frères Hacene, Lounes Et

A Mon promoteur et mon encadreuse pour leurs efforts afin de m'assurer une formation solide.

A mon binôme Kamelia, avec qui je partage cette réussite, qui m'a soutenu tout au long de ce travail merci beaucoup

Mes meilleurs amis pour leur aide, leur temps, leur encouragements, leur assistance et soutien.

A toute Personne qui mon aidé à améliorer mes connaissances en me donnant informations et conseils.

A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Celia Ladjali

Dédicace

Je dédie ce modeste travail comme preuve de remerciements à :

Mes très chers parents qui me serrait difficile d'exprimer ma profonde gratitude pour leur éducation, leurs encouragements tout au long de mes études et pour tous les sacrifices qu'ils ont consentis à mon égard.

Que Dieu les protège,

Merci ma mère ; merci mon père.

Mes chères sœurs pour leur encouragements, leur assistance et soutien.

Mes chers amis

A Mon promoteur et mon encadreuse pour leurs efforts afin de m'assurer une formation solide.

A une personne avec je partage cette réussite, qui m'a soutenu tout au long de ce travail merci beaucoup ma binôme Celia

Kamelia Lounes.

Sommaire

Introduction générale **1**

Chapitre 1 : Cadre théorique du commerce international et le financement des opérations liées aux opérations d'importation et d'exportation.

Introduction **5**
Section 1 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international 5
Section 2 : Les documents utilisés en commerce extérieur 12
Section 3 : Les incoterms 22
Section 4 : La domiciliation bancaire 29
Conclusion 34

Chapitre 2 : les techniques de règlement des Operations du commerce international

Introduction 35
Section 1: Présentation générale des moyens de paiement à l'international 35
Section 2: les instruments de paiement dans les opérations internationales 38
Section 3 : les moyens et technique du financement en matière du commerce extérieur 44
Section 4 : les risques liés au Commerce International et leurs techniques de couverture 54
Conclusion 64

Chapitre 3 : les techniques du règlement du commerce international : le crédit documentaire et la remise documentaire dans le cadre du commerce extérieur algérien

Introduction 65
Section 1 : Encadrement et promotion du commerce extérieur algérien 65
Section 2 : la remise documentaire dans le cadre du commerce extérieur algérien 71
Section 3 : Le crédit documentaire dans le cadre du commerce extérieur algérien 77
Section 4 : La différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire 83
Conclusion 87

Chapitre 4 : Etude d'une opération d'importation par un crédit documentaire cas l'AGB de Tizi-Ouzou

Introduction 89
Section 1 : Présentation du groupe «*GULF BANK ALGERIA* » et son introduction en Algérie 89
Section 2 : Montage et réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de l'AGB agence de Tizi-Ouzou N° 16 98
Section 3 : déroulement de l'opération d'importation par le Credoc au sein de l'AGB, agence de T.O. 105
Section 4 : Conclusion du contrat et responsabilité de la banque AGB et contraintes 109
Conclusion 113
Conclusion générale **115**

Le commerce extérieur est né du besoin, ressenti par les hommes, de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Il s'agissait quelquefois d'une question de survie. En effet, des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables, parfois pour une stabilité sociale, mais non disponibles sur place, devaient être acheminés en provenance d'autres pays.

Depuis la seconde guerre mondiale, les échanges extérieurs ont fortement progressé. En cinquante ans, le commerce international des marchandises a été multiplié par trente, alors que la production mondiale a été multipliée par dix[1].

Cette évolution traduit une plus grande ouverture des économies nationales et donc une interdépendance accrue entre les pays, même si certains d'entre elles mettent des barrières à certains moments pour limiter les importations, mais aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome, donc vivre en autarcie.

Les opérations effectuées avec l'étranger, appelées opérations du commerce extérieur, sont rendues très complexes, du le paiement d'une transaction internationale est plus sophistiqué qu'à l'achat ou la vente d'une marchandise effectuée sur son propre territoire, et de ce fait demande plus d'attention.

Pour les entreprises et les institutions financières, les activités commerciales internationales : (*importations, exportations, investissements de projets internationaux*) sont une source de contraintes et d'opportunités. Des techniques financières spécifiques sont progressivement apparues pour atténuer les premières et tirer profit des secondes.

Le développement des transactions internationales a été facilité par le recours à des instruments de crédit de financement et de garantie, et l'internationalisation des activités bancaires y compris les plus courantes a conduit les législateurs nationaux à multiplier les textes qui ont une incidence sur les opérations internationales de banque ou qui visent directement à les réglementer.

En outre, le secteur bancaire a toujours été au centre des échanges extérieurs, cherchant à faciliter et à répondre au mieux aux opérateurs dans la réalisation des opérations commerciales internationales.

Les banques jouent un rôle essentiel dans les échanges internationaux, et spécialement pour toutes les prestations monétaires qu'ils impliquent. Ces opérations seront des paiements, pour lesquels les banques réaliseront des transferts de devises, des changes, et couvriront

[1] BOUCHTA.S, « *Le commerce international* », Ecole supérieur des banques, Alger, 2003, P5.

éventuellement les risques de ces changes. Ce seront aussi et surtout des crédits qu'ils soient consentis en dinars, ou en devises, à des exportateurs ou à des importateurs, à court, moyen ou long terme, qu'ils soient liés à des opérations commerciales ou qu'ils réalisent des financements internationaux indépendants. Comme tout vendeur, l'exportateur encourt le risque de non-paiement ou paiement tardif.

Pour y faire face, plusieurs moyens de financement s'offrent à lui dans le but de lui permettre le recouvrement de sa créance.

Parmi ces techniques de financement du commerce extérieur qui sont multiples, nous trouvons le crédit documentaire et la remise documentaire, qui sont des mécanismes qui répond généralement au désir du vendeur d'être payé au comptant et à l'acheteur d'obtenir des facilités de crédit ainsi que des délais de paiement.

Le crédit documentaire est un engagement de paiement pris par une banque à la demande d'un acheteur, en faveur d'un bénéficiaire, dont l'exécution est subordonnée à la présentation des documents conformes par ce dernier. Il constitue une méthode de paiement largement utilisée dans les transactions commerciales internationales. La confiance, est base des relations commerciales, doit particulièrement être assurée quand il s'agit de contrats internationaux de commerce[2].

Et le crédit documentaire est un instrument qui aide à réaliser ce besoin de confiance. Il répond aux nécessités des transactions commerciales internationales dans ses problèmes particuliers, notamment: la difficulté pour chaque partie d'apprécier la solvabilité, la probité et la capacité commerciale de l'autre partie, installée dans un environnement juridique et économique différent; et l'éloignement qui rend impossible l'échange simultané des marchandises et du paiement, sauf déplacement de l'une des parties [3], il permet une sécurité aux vendeurs et aux acheteurs qui se connaissent peu ou pas. « *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*» .[4]

Selon l'article 720 du code de commerce, le crédit documentaire est : *« un crédit ouvert par une banque à la demande d'un donneur d'ordre, en faveur d'un correspondant de celui-ci et garanti par la possession de documents destinés à être transportés* ».

[2] Voir Claude GILBERT, « *Similarités et distinctions entre la fraude du bénéficiaire d'un crédit documentaire et celle du bénéficiaire d'une garantie de bonne exécution* », (1987) 17 R.D. U.S, p.585.
[3] Herny LESGUILLONS, «*Le crédit documentaire*» in Lamy contrats internationaux, Tome 7, Paris, 1999, Éditions juridiques et techniques, Div. 10, Art. 551.
[4] LAHLOU Moussa, le crédit documentaire, ENAG, 1999, p 13.

La remise documentaire ou appelé encore encaissement documentaire, est née de la méfiance réciproque qui existe tout particulièrement entre vendeur et acheteur de pays différents, "*C'est le recouvrement auprès d'une banque d'un montant dû, contre remise des documents correspondants*. "[5]

Pour mieux comprendre le Credoc et la Remdoc nous avons opté pour un cas pratique au niveau, l'Algérie Gulf Banque agence N° 16 Tizi-Ouzou.

C'est en effet dans cette Optique d'amélioration continue que s'inscrit notre travail.
Et c'est dans ce contexte que notre problématique se pose :

« ***Comment le crédit documentaire et la remise documentaire peuvent-ils constitué des moyens efficaces pour la réglementation et la réalisation du commerce extérieur. Qu'en est-il de la pratique du crédit documentaire et la remise documentaire dans le cadre du commerce extérieur Algérien ? »***

Nous allons répondre à cette problématique à travers les réponses aux questions suivantes :

- Quels sont les documents et les règles usuels du commerce extérieur ?
- Quelles est la différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire ?
- Quelles sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leurs opérations et leurs techniques de couverture ?
- Comment les banques procèderont-elles à la réalisation d'une opération du commerce extérieur ?
- Quels modes de financement utilisé par l'AGB ? Se limite-elle à être un intermédiaire entre l'agent étranger et son client ?

Par ailleurs, dans le cadre de notre recherche, nous avons basé nos réflexions sur les hypothèses suivantes afin de répondre à certaines questions soulevées :

- Le recours au crédit documentaire facilite et sécurise les opérations d'importation en matière de délais, de coût ainsi d'éviter le risque de non-paiement ;
- Le crédit documentaire est plus avantageux pour l'importateur et l'exportateur que la remise documentaire ;
- La remise documentaire est la plus utilisé parce que c'est la technique la moins chère que le crédit documentaire.

Afin de mieux cerner ce sujet, nous avons adopté une démarche méthodologique reposant éventuellement sur une approche descriptive, une partie théorique à travers une

[5] Farouk bouyakoub, « *l'entreprise et le financement bancaire* », édition casbah, Algérie, 2003, p 263.

recherche bibliographique portant sur le thème, en consultant des différents ouvrages, articles, rapport, sites internet, et documents divers traitant de notre thème.

Et une approche analytique, une partie pratique, en effectuant un stage au niveau de l'Algérie Gulf Banque de Tizi-Ouzou, ainsi que la documentation fournis par la banque.
En surcroit, nous avons eu l'occasion d'effectuer une visite interne des lieux de l'AGB, qui nous a permis de pénétrer à l'intérieur de la banque afin d'effectuer une analyse pratique du terrain.

Pour atteindre notre objectif, et mener à bien notre travail, nous avons choisi le plan suivant :

- La partie théorique est subdivisée en trois chapitres, le premier chapitre est consacré au cadre théorique du commerce international et le financement des opérations liées aux opérations d'importation et d'exportation où nous allons présenter les éléments fondamentaux des opérations du commerce international, les documents utilisés en matière de commerce extérieur, les incoterms et la domiciliation bancaire.
- Le second chapitre est consacré aux moyens de règlement des Operations du commerce international, où nous allons présenter les instruments et technique du financement en matière du commerce extérieur, et les risques liés au commerce international et leurs techniques de couverture.
- Le troisième chapitre est consacré à une analyse théorique du financement des opérations d'importations, dans lequel nous présenterons en détail les techniques du règlement du commerce international, le crédit documentaire et la remise documentaire dans le cadre du commerce extérieur algérien, où nous allons présenter l'encadrement et la promotion du commerce extérieur, la remise et le crédit documentaire dans le cadre du commerce extérieur algérien, et la différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire.
- Nous terminerons enfin par une présentation d'une étude d'une opération d'importation par un crédit documentaire, cas l'AGB l'Algérie Gulf Banque de Tizi-Ouzou agence N°16, Pour mener à bien cette mission dans le cadre du commerce extérieur, le cas pratique servira à concrétiser la première partie. Suite au stage que nous avons effectué, nous avons départagé notre chapitre, en quatre sections. Dans la première, nous avons présenté l'organisme d'accueil de l'AGB, la seconde section, le montage et la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire, la troisième section, le déroulement de l'opération d'importation par le Credoc, la dernière section, conclusion du contrat et responsabilité de la banque AGB et contraintes.
- Enfin, nous terminerons avec une conclusion générale.

Chapitre 1 : Cadre théorique du commerce international et le financement des opérations liées aux opérations d'importation et d'exportation

Introduction

Chaque pays détient ces ressources naturelles, humaines…, mais limitées malgré la puissance de quelques pays, pour faire face à cette insuffisance, les pays sont obligés de faire recours aux échanges, pour cela plusieurs théories expliquent les échanges, et pour encourager ces derniers et maintenir la paix dans le monde, y'avait plusieurs organisations fut créés dans ce but.

La gestion du commerce international répond de façon rigoureuse et concise à l'ensemble des problématiques et des interrogations que se pose tout opérateur du commerce international, qu'il soit logisticien, financier, juriste ou commercial.

En effet, toute opération de commerce extérieur, nécessite l'intervention d'un nombre d'agents habilités à accomplir cette opération, des documents qui facilitent son exécution dans le respect des règles internationales et des incoterms qui déterminent les termes et conditions de vente et de transport entre l'acheteur et le vendeur. Ce qui permet d'éliminer tout éventuel conflit qui peut en découler du partage des charges et risques.

Cependant, on ne peut tout de même éliminer tous les risques que peut engendrer cette opération. Une autre procédure qui permet d'assurer le bon déroulement de l'opération, Il s'agit de la domiciliation bancaire.

Dans ce chapitre nous essayerons d'aborder l'essentiel des éléments fondamentaux des opérations du commerce international et les éléments caractéristiques de la gestion des opérations de commerce extérieur.

Section 1 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Les différences de dotation en ressources naturelles entre les pays et la répartition géographique inégale de ces ressources, sont deux éléments essentiels pour expliquer le 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 destinés aux marchés étrangers.

Par ailleurs, le commerce international désigne l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale ; terme qui inclut, l'importation et l'exportation des biens et des services, la concession des licences dans d'autres pays et les investissements étrangers. En l'occurrence, ce dernier permet

à un pays de consommer plus qu'il ne produit, notamment par ses ressources propres, ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production

Ce type de commerce existe depuis des siècles, y'avait plusieurs théories qui ont expliqué les échanges et donné naissance aux plusieurs organisations économiques, qui ont pour but d'encourager le commerce international qui connaît un essor récent aussi du fait de la mondialisation.

I.1 : Présentation du commerce extérieur

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde. Les échanges avec le reste du monde portent sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux.

1.1.1. L'importation

Le terme « *importation* » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (*biens de consommation*) ou de biens destinés à servir à l'investissement (*biens de capital*)[1].

1.1.2. L'exportation

Le terme « *exportation* » désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (*biens de consommation*) ou de biens destinés à servir à l'investissement (*biens de capital*).
L'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises.

1.2. Les théories du commerce international

Les théories du commerce international, tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur les marchés étrangers, en échange d'une autre gamme de biens et services importés.

1.2.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)

Adam Smith explique l'échange entre les pays par des différences des coûts de production, par comparaison des coûts absolus : un pays importe un bien si sa production nationale est plus coûteuse que son importation.[2]

Cherchant à défendre l'idée du libre-échange, Adam Smith démontre, en 1776, qu'un pays ne doit pas hésiter à acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangers peuvent produire à meilleur coût que les producteurs nationaux. Le pays qui vend un certain produit moins cher

[1] http://economie.trader-finance.fr/importation consulté le 25/01/2019 à 18h00.
[2] Michel, le commerce International, édition LA DECOUVERTE, paris, 2003, p. 25.

possède ainsi un avantage absolu dans ce produit. Smith indique alors qu'un pays doit se spécialiser dans la production de ce bien et acheter le reste de l'étranger.

1.2.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)

La théorie de l'avantage comparatif (*ou relatif*) a été développée au XIXe siècle par l'économiste britannique David Ricardo (*1772-1823*). On peut la résumer de la manière suivante : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif par rapport aux autres pays et à acheter les biens qu'il n'a pas produits. L'avantage est dit « *comparatif* » parce qu'il est envisagé par rapport aux autres pays et surtout par rapport aux autres biens que le pays est susceptible de produire.

Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu. C'est une théorie en faveur d'une division internationale du travail et du libre-échange. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivité et la hausse du volume produit[3].

1.2.3. La théorie d'HOS (*Hecksher, Ohlin et Samuelson*)

Cette théorie met l'accent sur la différence de dotation, ainsi que les prix relatifs des facteurs entre deux pays pour expliquer le commerce.

Dans ce modèle, chaque pays doit se spécialiser dans la production en utilisant les facteurs de production (*travail, capital, terre*) dont il dispose en abondance et donc peu coûteux. Puis, il cherchera à importer des biens produits avec des facteurs qu'il possède en moindre quantité. La spécialisation s'explique ainsi par les dotations factorielles de chaque pays.

1.2.4. Paradoxe de W. Leontief

Wassili Leontief (1906-1999), prix Nobel en 1973, teste en 1954 la validité empirique du modèle HOS (*Heckscher-Ohlin-Samuelson*), qui explique les déterminants du commerce international : chaque pays aurait intérêt à se spécialiser dans les productions qui incorporent massivement le facteur dans lequel il est le mieux doté (*capital ou travail, facteurs naturels*).

Leontief s'intéresse à la structure du commerce extérieur des États-Unis, pour vérifier cette approche dite « *des dotations factorielles* ». Il analyse alors le contenu en capital et en travail des exportations américaines. Or le résultat est l'inverse de celui espéré : les États-Unis exportent massivement des biens largement dotés en facteur travail et importent des biens plus capitalistiques. Le paradoxe fut alors expliqué en termes de division du travail qualifié et non qualifié. Les américains seraient riches en travail qualifié.

[3] http://www.lemonde.fr/ consulté le 26/01/2019 à 15h30.

1.2.5. Le cycle de vie du produit de Vernon (1966)

Dans sa théorie du cycle de vie du produit, Vernon montre que le commerce international s'explique par la dynamique du monopole d'innovation.

Cette approche suggère qu'au début du cycle de vie du produit, toutes les composantes et tout le travail associé au produit proviennent du pays et de la région dans lesquels il a été inventé. Lorsque le produit est adopté, et utilisés sur les marchés mondiaux, la production s'éloigne progressivement de son point d'origine. Il devient même un produit importé par le pays d'origine de l'invention.

Vernon (1966) identifie cinq phases dans le cycle de vie d'un produit :

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

1.2.6. La théorie de l'écart technologique

Poser qui en 1961 remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commercent malgré tout ensemble. Ceci peut s'expliquer par l'innovation : l'avance technologique que peut avoir un pays dans un domaine, lui permet d'être en situation de monopole d'exportation pour le domaine concerné. Cet avantage dû à un écart technologique

peut durer tant qu'il existe une demande dans les pays étrangers et disparaît peu à peu quand les producteurs de ces pays se lancent dans la fabrication de mêmes biens[4].

I.3 Les principales institutions Mondiale du Commerce International

I.3.1 La Chambre de Commerce international

Fondée en 1919, la chambre de commerce international est une organisation non gouvernementale, agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays. La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et les investissements internationaux. Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux. Elle offre des services pratiques essentiels[5].

Par ailleurs, l'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international Par ce fait, la CCI organise des conférences, des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées. En outre, elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochures, dont celles relatives aux ; Crédits documentaires, Encaissements documentaires, Termes commerciaux internationaux (*Incoterms*), Remboursement de banque à banque, Garanties et cautions internationales.

I.3.2 Fonds Monétaire International

Le Fonds monétaire international (FMI) est une institution internationale réunissant aujourd'hui 188 pays. Il a vu le jour à la fin de la Seconde Guerre mondiale, avec pour premier objectif de surveiller le bon fonctionnement du système monétaire international, où les taux de change entre monnaies étaient très encadrés, pour éviter une poursuite de la spirale des dévaluations qui avait contribué à la crise des années 1930[6].

L'article premier des statuts du FMI énonce les objectifs fondamentaux suivants[7] :

- Promouvoir la coopération monétaire internationale ;
- Faciliter l'expansion et la croissance équilibrées du commerce mondial ;
- Promouvoir la stabilité des changes ;
- Aider à établir un système multilatéral de paiements ;
- Mettre ses ressources (*moyennant des garanties adéquates*) à la disposition des pays confrontés à des difficultés de balance des paiements.

[4] http://www.glossaire-international.com consulté le 29/01/2019 à 19h00.
[5] www.iccwbo.org/about-icc/ consulté le 29/01/2019 à 20h00.
[6] www.challenges.fr consulté le 29/01/2019 à 21h00.
[7] www.cafedelabourse.com consulté le 29/01/2019 à 22h00.

Avec la disparition dans les années 1970 des changes encadrés, les missions du FMI ont évolué, même si l'objectif reste de prévenir les crises financières internationales. Son principal mode d'action consiste à apporter une assistance financière aux pays en difficulté, parfois sous la forme de prêts à taux zéro.

I.3.2.1 Les programmes d'ajustements structurels

Un programme d'Ajustement structurel (PAS) est un ensemble de mesures cherchant à assainir la situation économique d'un pays en difficulté.

Les ajustements structurels ont trois objectifs généraux : rétablissement de l'équilibre budgétaire, rétablissement de la balance commerciale et rétablissement de la balance des paiements[8].

I.3.3. La banque mondiale

La Banque mondiale (BM) est une organisation internationale qui a été créée en juillet 1944 lors de la conférence de Bretton Woods et officiellement mise en place en décembre 1945. La Banque mondiale a son siège à Washington. L'institution compte, en 2007, 185 pays membres. Elle est dirigée par un Conseil des gouverneurs qui dispose de tous les pouvoirs : admettre un nouvel État, augmenter ou réduire le capital social de l'institution, suspendre un État membre, conclure des accords avec d'autres organismes internationaux… Depuis juillet 2007, la Banque mondiale est présidée par Robert Zoellick.

La BM fonctionne comme un établissement de crédit en prêtant des fonds empruntés sur les marchés financiers (*le capital versé par les pays membres sert de garantie à ses emprunts*). Elle n'a pas pour objectif de faire des profits : ses bénéfices sont redistribués chaque année aux pays les plus pauvres.

La Banque mondiale regroupe cinq institutions [9] :

a. La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) : a été constituée en 1944 et regroupe 187 pays. Celle-ci a pour objectif de réduire la pauvreté dans les pays à revenu intermédiaire et dans les plus pauvres, mais solvables par le biais de ses prêts et de ses garanties, de ses instruments de gestion des risques et de ses services d'analyse et de conseil.

b. La Société financière internationale (IFC) : finance des prêts et des fonds propres qui visent à favoriser l'investissement privé dans les pays en développement. Créée en 1956,

[8] www.financedemarche.fr consulté le 30/01/2019 à 16h00.

[9] https://www.futura-sciences.com consulté le 29/01/2019 à 18h00.

elle compte 184 pays membres et constitue la plus importante institution mondiale d'aide au développement des activités du secteur privé ;

c. L'Association internationale de développement (IDA) : accorde des prêts ou des crédits sans intérêt. Elle peut aussi faire des dons aux pays les plus pauvres. L'IDA a été fondée en 1960 et compte 165 pays membres. Elle accorde des prêts et des dons destinés aux programmes de nature à stimuler la croissance économique et à réduire les inégalités. Elle complète l'action de la BIRD, avec qui elle partage d'ailleurs son personnel ;

d. Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) : est une institution indépendante qui comprend 140 pays membres. L'objectif principal du CIRDI est de fournir des moyens de conciliation et d'arbitrage des différends relatifs aux investissements internationaux. Le CIRDI est entré en action en octobre 1966, et est à ce jour considéré comme la principale institution de l'arbitrage international consacré au règlement des différends entre investisseurs et États ;

e. L'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA) : a pour mission de promouvoir les investissements directs étrangers dans les pays en développement pour aider à soutenir la croissance économique et réduire la pauvreté. L'Agence a été établie en 1988, faisant d'elle la plus jeune des cinq institutions, et compte actuellement 154 pays membres.

I.3.4.L'OMC

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est la seule organisation internationale à vocation mondiale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur de l'Organisation se trouvent les Accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements[10].

Quatre grandes missions sont confiées à l'OMC :

- Assurer la mise en place des accords conclus dans le cadre de l'Uruguay Round ;
- Constituer un cadre permanent de négociations commerciales internationales ;
- Examiner régulièrement les politiques commerciales des États membres pour réduire les obstacles aux échanges ;
- Instaurer une procédure nouvelle de règlement des différends.

[10] https://www.wto.org consulté le 30/01/2019 à 10h00.

Les objectifs de l'OMC épousent ceux du GATT mais avec, en plus, l'ambition d'arbitrer efficacement les conflits commerciaux entre pays membres[11] .

La participation au commerce international est susceptible de procurer certains bénéfices car elle permet à un pays de tirer parti de ses avantages comparatifs, d'exploiter des économies d'échelle et de garantir le jeu de la concurrence, ce qui renforce la diversité des produits et, potentiellement, la stabilité des marchés.

Dans l'ensemble des théories du CI, on distingue les théories classiques du CI, et les nouvelles théories du CI. Ces deux groupes de théories se différencient notamment par le niveau d'analyse, les hypothèses retenues et la nature des échanges expliqués.

L'évolution du commerce international a donné la naissance à plusieurs organisations économiques internationales (OEI) comme FMI, BM, OMC…

Ces organisations internationales rappellent que l'ouverture du commerce internationale après la seconde guerre mondiale et jusqu'aux années 2000 largement contribuer à améliorer les modes de vie et à réduire la pauvreté dans le monde.

Chaque organisation a ses propres missions et son propre système et ses propres objectifs, dans le but de favoriser les échanges, le commerce international entre les pays développés et les pays en voie de développement.

Et pour le bon déroulement de ces échanges, il existe plusieurs documents permet de bien organiser les différentes transactions en commerce extérieurs, que nous présenterons dans la section suivante.

Section 2 : Les documents utilisés en commerce extérieur

Il est fréquent que les entreprises activent ou non sur le niveau international n'aient pas les moyens de réaliser elles-mêmes ses opérations et le recours à des prestataires est indispensable : transitaires, commissionnaire. Ceux-ci grâce à leur degré de spécialisation et à leur réseau international proposant des services à valeur ajoutée qu'il est nécessaire de comparer et dont il faut assurer le suivit.

Dans cet état de fait, la mise en place d'une base documentaire permet de gérer et d'organiser le plus efficacement la logistique internationale et d'en faire un outil de performance et de management.

[11] Bertrand Blancheton, « *Maxi Fiche de Science Economique* », edition DUNOD, Paris, 2009, p214.

II.1. Contrat commercial

Le fondement juridique du commerce international demeure le contrat, ayant trait à la vente et à l'achat des marchandises. Il est le pivot de tout un dispositif de réseaux divers mais de façon essentiellement liés où viennent s'inscrire en même lieu de convergence le choix de moyens de transports et les modes retenus, l'assurance couvrant les marchandises, les formalités douanières et les divers modes de règlement.

II.1.1. Définition du contrat de commerce

La notion du contrat commercial s'entend dans un sens large. Il s'agit de tout document qui justifie un achat ou une vente fermé de marchandises ou de services à l'étranger, mettant en jeu des ordres juridiques différents.

La naissance d'un contrat de vente ou d'achat international reste datée du moment où l'offre proposée par l'importateur/exportateur à un autre exportateur/importateur est acceptée. A partir de ce moment-là, l'accord pourra être formellement conclu[12].

II.1.2. Effet du contrat du commerce international

Le contrat du commerce extérieur est soumis à des règles à respecter, pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce extérieur. Dans ce cas il existe deux parties d'obligation du contrat :

- **Obligation du vendeur**
  - La marchandise livrée doit correspondre aux indicateurs prévus dans le contrat ;
  - Le vendeur est tenu de remettre la marchandise à la disposition de l'acheteur assortie des documents (*assurance, facture*) ;
  - Les marchandises doivent être libres de tout droit ou prétention d'un tiers ;
  - La marchandise doit être livrée dans les délais fixés, au lieu donné.
- **Obligation de l'acheteur**
  - L'acheteur doit satisfaire de paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
  - Réceptionné la marchandise ou en prend livraison, « *obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante* »[13].

II.1.3. Les formes du contrat commercial

Plusieurs formes peuvent être prisent par le contrat commercial, citons[14] :

- Le contrat commercial en bonne et due forme (*convention signée par les deux protagonistes*) ;

[12] KLEIN J et MARIO B, « *Gestion et stratégie financière internationales* », Edition Dunod, 1985, P28.
[13] BOUCHTA.S, « *Le commerce international* », Ecole supérieur des banques, Alger, 2003, P8.
[14] KLEIN J et MARIO B, « *Gestion et stratégie financière internationale* », Edition Dunod, 1985, P28.

- L'échange de correspondance détaillant toutes les clauses et signifiant qu'il y a conclusion et ratification de contrat ;
- Lettre ou bon de commande ferme précisant les indications importantes (*prix unitaire, quantités, date de livraison convenue*…) confirmant définitivement la vente ou l'achat ;
- Facture pro-forma ou devis détail.

II.1.4. Les principales clauses du contrat commercial

Quelle que soit la forme que prend le contrat commercial, il doit figurer des clauses qui formalisent l'accord entre les protagonistes. Ces clauses sont subdivisées en deux catégories selon leur portée générale et leur caractère économique.[15]

II.1.4.1. Les clauses de portée générale

- Désignation des contractants : désignation des signataires du contrat (*vérification de leur pouvoir et leur qualité*) ;
- Objet du contrat : nature de la chose vendue, description des caractéristiques commerciales et/ou techniques… ;
- Entrée en vigueur : la date d'entrée en vigueur est liée soit à un versement d'un compte, soit à une autorisation de l'autorité étrangère ou encore, à une confirmation de commande ;
- Clause de sauvegarde : permet de renégocier les termes de l'accord en cas d'évènement important modifiant l'équilibre du contrat ;
- Clause exonératoires : permettant aux contractants de se dégager de leur responsabilité en cas d'inexécution totale ou partielle du contrat ;
- Clause pénale : prévoit des indemnités en cas d'inexécution des obligations contractuelles (*exemple : défaut de conformité, retard de livraison, de paiement…)* ;
- Clause résolutoire : possibilité de maitre fin au contrat s'il y a défaut d'exécution constatée ;
- Désignation de la loi applicable : liberté pour les parties de déterminer le droit applicable au contrat et choix du tribunal compétent en cas de litige porté devant les tribunaux ;
- Clause compromissoire : prévoit le recours à l'arbitrage international.

II.1.4.2. Les clauses à caractère économique

- **La livraison :** définition du délai de livraison et de son point de départ, plafonnement des indemnités dues en cas de retard de livraison, rappel des conditions de vente (*incoterms*) ;
- **La validité des prix :** indication de prix (*ferme*) et durée de validation, modalités de variation possibles ;

[15] LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Management des opérations du commerce international* », 6éme édition, Edition Dunod, Paris, 2003, P.p344-345.

- **Le transfert de propriété et de risque** : moment de transfert de risque déterminé par les incoterms ;
- **La garantie des produits:** détermination de la garantie de conformité qui doit limiter la durée et les obligations du vendeur (*condition de répartition ou de garantie*).

II.2. Les documents utilisés en matière de commerce extérieur

Les transactions commerciales internationales étant situées sur des territoires éloignées les uns des autres, donc il faut établir un nombre de document prouvant que de part et d'autre transaction commerciale internationale entraîne des échanges d'informations entre le fournisseur et le client. Ces échanges sont matérialisés par les documents commerciaux.

Il y a plusieurs catégories de documents utilisés dans le commerce extérieur :

II.2.1. Les documents de prix

II.2.1.1. La facture pro-forma

C'est un devis sous-forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avant la réalisation de l'opération commerciale. Ce document adressé par le vendeur au potentiel acheteur sert aussi de bon de commande retourné revêtu d'une mention signé par ce même acheteur. Elle permet, généralement à l'acheteur (*importateur*) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessitent une opération d'importation (*domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC*). Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

II.2.1.2. La facture définitive (*commerciale*)

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.[16]

II.2.1.3. La facture consulaire

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Elle doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Elle doit ensuite être légalisée par le Consul du pays importateur. [17]

---

[16]LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Management des opérations du commerce international* », 6éme édition, Ed Dunod, Paris, 2003, P 66.

[17] BERNET ROLANDE.L, « *Principe des techniques bancaires* », 25éme édition, Dunod, Paris, 2008, P355.

II.2.1.4. La facture douanière

Elle répond aux mêmes besoins que la facture consulaire et elle est établie sur des formulaires spéciaux. Elle est établie et signée par l'exportateur suivant les normes exigées par les services des douanes du pays importateur.

II.2.1.5. La facture provisoire

Lorsque le fournisseur ne dispose pas de tous les documents lui permettant d'établir une facture commerciale ou lorsque l'expédition concerne des marchandises dont le poids est sujet à dommages en cours d'acheminement et donc nécessite un ajustement de prix : elle reste obligatoirement suivie d'une facture définitive.

II.2.1.6. La facture d'acompte

Elle symbolise l'exigence de versement de l'acompte prévu au contrat. Le versement de l'acompte constitue lui-même dans de nombreux cas le point de départ des délais contractuels. Ce document ne remplace en aucun cas la facture définitive et reste sans conséquence fiscale notamment au regard de la TVA.

II.2.2. Les documents de transport

Les documents liés au transport international sont établis par les prestataires extérieurs tels que commissionnaires ou transitaire ou les transporteurs eux même. Ces documents permettent d'assurer le suivi logistique de l'opération, dates, état de la marchandise au départ, à l'arrivée, prestataires, expéditeurs et destinataires. Ils sont importants pour prouver les différentes responsabilités ainsi que les contrats de transport, et mettre en œuvre les assurances de transport. [18]

II.2.2.1. En matière de transport maritime

Le transport maritime reste, en volume, le premier moyen de transport de marchandises. Les différentes compagnies maritimes se sont organisées en «*conférence*», groupe ou consortiums afin de mieux exploiter les différentes lignes et de développer des services, notamment la conteneurisation sur de nombreuses destinations. Le principal document en transport maritime est le connaissement[19] .

« *Le connaissement maritime est un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; un originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées* »[20].

[18]BOUDINOT.A et FRABOT.J.C, « *Techniques et pratiques bancaires* », 4éme édition, Ed Dunod, 1985, P45.
[19]*Idem*. P 38.
[20]MONOD Didier-Pierre, « *Moyens et techniques de paiements internationaux* », Ed ESKA, Paris, 2002, P 226

Il doit préciser : le nom et l'adresse de propriétaire de navire, du chargeur (*fournisseur*) et du destinataire, le nom du navire, ports de chargement et de déchargement, la description de la marchandise, le montant de fret.

Il revêt un triple aspect :

- Le récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur) ;
- Le contrat de transport faisant figurer les conditions intégrales ;
- Un document indispensable en échange du quel il y a retrait de marchandise.

Le document maritime comprend des obligations respectives reprise dans le tableau ci-dessous :

Tableau N°1 : Les obligations des parties chargeur-transporteur (*connaissement*)

Obligation du chargeur	Obligation du transporteur
- Déclaration écrite (sous forme de note de chargement ou d'inscription d'expédition) des marchandises transportées (marques, quantités, nature…) ; - Marquage des colis avec indication du poids (de façon très lisible), numéro de colis, port de destination, identification du destinataire ; - Emballage suffisant pour protéger la marchandise durant le transport et les manutentions portuaires ; - calage et arrimage à l'intérieur des conteneurs.	- Emission du connaissement ; - Mise en état de navigabilité du navire, compte tenu du voyage à effectuer et des marchandises à transporter ; - Prise en charge de la marchandise ; - Chargement et opérations de calage, arrimage à bord, puis transport, de façon appropriée ; - Transbordement en cas d'empêchement de poursuivre le voyage ; - Avis d'arriver au destinataire de la marchandise, déchargement et livraison.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6éme édition, Edition Dunod, Paris, 2003, P38.

II.2.2.2. En matière de transport aérien

En matière de transport aérien la lettre de transport aérien représente le seule document justificatif de réception ou de livraison de marchandise.

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

La lettre du transport aérien est un document de transport aérien établi par la compagnie aérienne ou un agent agrée, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Il doit préciser notamment : les mentions relatives aux poids, dimensions des marchandises. Il constitue un simple reçu d'expédition, normatif et non négociable (*il ne représente pas un titre de propriété*). Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé «*avis d'arrivée*» établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire des marchandises. Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour

établir un bon de cession bancaire à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.

Les obligations des parties sont les suivantes :

Tableau N°2 : Les obligations des parties chargeur-transporteur (LTA)

Obligation de chargeur	Obligation du transporteur
- Marquage des colis ; - Mettre la marchandise à la disposition du transporteur au lieu et à la date prévue ; - Emettre la LTA responsabilité des renseignements fournis dans la lettre d'instruction fournie par la compagnie aérienne ; - Prévoir le dédouanement des marchandises.	- Charger et acheminer les marchandises à destination dans les délais contractuels et en bon état, ou à défaut, dans les délais raisonnables ; - Avis d'arriver à destination ou à l'intermédiaire sur la LTA.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6éme édition, Edition Dunod, Paris, 2003, P45.

II.2.2.3. En matière de transport routier

Le transport routier permet de réaliser des expéditions en porte à porte et constitue souvent la prestation complémentaire indispensable aux autres moyens de transport.

- **La lettre de transport routier (LTR)**

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Il atteste la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur.[21]

Tableau N°03 : Les obligations des parties expéditeur-transporteur

Le contrat de transport fait naitre les obligations suivantes :

Obligation de l'expéditeur	*Obligation du transporteur*
- Emballer et étiqueter les marchandises ; - Remettre dans les délais convenus la marchandise et informer le transporteur de ses particularités ; - Procéder au chargement pour les envois de plus de 3 tonnes ; - Veiller à la rédaction du document de transport international ; - Acquitter le prix du transport en «port payé».	- Livrer la marchandise au destinataire au lieu prévu après vérification du nombre de colis et de leur état apparent ; - Assurer le chargement pour les envois de moins de 3 tonnes ; - Emettre le document de transport, pour le compte de l'exportateur ; - Régulariser les opérations de transit.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Management des opérations du commerce international* », 6éme édition, Edition Dunod, Paris, 2003, P52.

[21]LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, Edition Dunod, Paris, 2008, Page 38.

II.2.2.4. En matière de transport ferroviaire

Le transport ferroviaire présente l'avantage d'une plus grande sécurité dans l'acheminement et les délais et cela est d'autant plus vrai que la distance à parcourir est grande.

- **Le duplicata de la lettre de voiture international (DLVI)**

La DLVI est le récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée. C'est un document non négociable et non réclamé à l'arrivée, établie sur un formulaire remplie par l'expéditeur et par le chemin de fer. L'original est remis au destinataire de l'envoi. Le contrat est conclu lorsque le chemin de fer a accepté la marchandise et apposé le timbre de la gare expéditrice sur la lettre de voiture internationale.

La conclusion du contrat ne crée pas d'obligations particulières à la charge de l'expéditeur si ce n'est la fourniture d'un emballage adéquat et le changement des marchandises pour les envois de plus de 3 tonnes.

Par contre, les obligations du chemin de fer sont distinctes pour les envois de délais et pour les envois complets. Présentées dans le tableau ci-dessous :

Tableau N°04 : Les obligations contractées par le document ferroviaire

Envois complet	Envois de détail
L'obligation de transporteur, mais avec la possibilité pour le chemin de fer, de concentrer le trafic international sur les réseaux les plus demandés. En conséquence, l'expéditeur n'a pas forcément le choix de l'itinéraire.	L'obligation de transporter n'existe plus, les envois peuvent par contre faire l'objet de groupages.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Management des opérations du commerce international* », 6éme édition, Edition Dunod, Paris, 2003, P56.

II.2.2.5. En matière de transport fluvial

Le transport par voie fluviale donne lieu à l'émission d'une lettre de voiture fluviale, ce document est très peu utilisé sauf sur le Rhin.

II.2.2.6. Le récépissé de colis postaux

C'est un document établi par le service des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt kilogrammes.

II.2.2.7. Document de transport combiné FIATA (*multimodal*)

Ce document utilisé lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de FIATA en vue d'attester la prise en le bon état de la marchandise pendant l'acheminement.

II.2.3. Les documents d'assurances

Les marchandises encourent des risques ordinaires liés à la manutention, au stockage, aux ruptures de charges et au transport lui-même. Des risques particuliers peuvent se surajouter tels que : émeutes, grève, sabotage, conflits armés… les marchandises voyagent donc aux risques et périls et elles doivent être garanti.[22]

Il existe divers types d'assurances et leurs expressions souvent synonymes mais de significations différentes.

II.2.3.1. La police d'assurance

C'est un contrat passé entre un assureur et son client, il indique clairement clause par clause les conditions sous lesquelles les risques inhérents au transport des marchandises figurant sur ce contrat sont pris en compte et détermine précisément les obligations de chacun des contractants. Il existe des différentes polices d'assurance : la police de voyage, La police flottante ou police d'abonnement, la police à alimenter, la police tiers-chargeur.

II.2.3.2. les certificats d'assurance

Ce sont des attestations délivrées par l'assureur certifiant qu'il existe bien une police d'assurance couvrant les risques indiqués pour les marchandises. Le certificat d'assurance doit préciser la valeur de l'envoi, la prime de l'assurance, la garantie choisie et la valeur assurée.

II.2.3.3. L'avenant

Document complémentaire annexe à la police d'assurance, il modifie ou complète les clauses primitives d'un contrat ou désigne un nouveau bénéficiaire, il est alors appelé «*avenant de délégation*».

II.2.4. Les documents douaniers

Les documents douaniers sont établis le plus souvent sous la responsabilité de l'exportateur dans les formes exigées par l'administrateur des douanes du pays de l'importateur, on a [23] :

II.2.4.1. Le certificat de circulation de marchandise (EUR 1)

Rempli par l'exportateur lui-même ou son déclarant, il permet à la marchandise de bénéficier de droits de douane réduits ou nuls dans les pays qui ont conclu avec l'union européenne des accords préférentiels sur la base de la réciprocité. A ce titre, il peut être considéré comme un certificat d'origine.

[22] CAKIROGLU.I.S, *Op*.cit., P62.
[23]KLEIN Jean et MARIO Bernard, « *Gestion et stratégie financière internationale* », Ed Dunod, 1985, P78.

II.2.4.2. Déclaration de détail

Faite par l'administration des douanes, elle porte sur l'ensemble du chargement établie par l'exportateur ou son représentant en douane. Elle comporte toutes les indications nécessaires à l'identification des marchandises.

II.2.5. Les documents annexes

Ces documents sont variés et nombreux et il n'existe pas pour eux de règles particulières. Il est difficile d'en établir une liste exhaustive et limitative du fait de leurs diversités, citons cependant : [24]

II.2.5.1. Le certificat d'origine

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

II.2.5.2. Le certificat de provenance

Certificat qui précise le pays où ont été expédiées les marchandises importées. On parle de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays autre que celui d'origine.

II.2.5.3. La note de colisage

Fournie des indications relatives au poids, conditionnement, contenu de chaque colis complémentairement à ce qui est porté sur la facture. En générale, elle désigne avec précision toutes les caractéristiques des marchandises ainsi que les références de la facture correspondante.

II.2.5.4. Le certificat de pesage (ou certificat de poids)

Ce document a un caractère officiel et doit être émis par conséquent par un organisme compétent ou un *« peseur assermenté »* il reprend les références de la facture commerciale à laquelle il joint et assure la certification du poids des marchandises.

II.2.5.5. Le certificat de qualité ou d'analyse

Il doit être conforme aux normes indiquées éventuellement dans l'ouverture de crédit et doit être établi par un laboratoire ou un expert ayant procédé à la vérification de la marchandise.

II.2.5.6. Le certificat sanitaire

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

[24]Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation, Alger, Page 98.

II.2.5.7. Le certificat phytosanitaire

Document identique au précédent qui concerne cependant les plantes, fruits ou semences ; il est établi par un organisme médical spécial pour attester que les produits en question sont sains à la consommation ou aux semailles.

II.2.5.8. Le certificat d'inspection

Document établi par un organisme spécialisé et compétent énumérant les constatations faites dans le cadre des instructions reçues sur certaines marchandises se trouvant généralement dans une fabrique, port ou aéroport avant embarquement.

Toute transaction comporte des risques contractuels qu'il importe de limiter. C'est la finalité du contrat écrit de prévoir toutes les situations possibles et préserver au mieux les intérêts des parties. Il constituera alors une protection juridique efficace.

Lorsque la transaction revêt de surcroît international, des difficultés supplémentaires apparaissent : risques de malentendus étant donné l'usage de langues étrangères, manœuvres dilatoires de parties géographiquement éloignées, et diversité des systèmes juridiques en présence, heureusement des conventions internationales ont permis d'unifier le droit de la vente internationale et des clauses spécifiques permettent de prendre en compte ces écueils.

Et pour évités les mal entendu générer par la différenciation de langue, transfert de risque…il existe un langage qui facilite la coopération et le partage de responsabilité, transfert de propriété et de risque entre les deux partenaires qui sont les incoterms que nous présenterons dans la section suivante.

Section 03 : Les incoterms

Le mouvement des marchandises d'un pays à un autre et les conséquences du contrat de vente ou d'achat international font ressortir comme principale question que le contrat doit trancher, la manière de répartir les risques et les coûts entre exportateur et importateur.

Des codifications types visant à faciliter la résolution de telles questions existent et sont nommées « *Termes commerciaux* ». Les protagonistes signataires du contrat choisissent dans cette codification les termes les plus appropriés qui conviennent le mieux à leurs opérations et y renvoient dans le contrat en précisant ces conditions de vente/achat en rapport avec cette même codification.

III.1. Présentation des incoterms

L'incoterm a été rédigé pour la première fois en 1936 par la CCI qui a mis en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux.

Le mot incoterms provient de "international commercial termes"; c'est une codification des termes de ventes et conditions de transport à l'international. Qui est une véritable norme de commerce international. Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou un aéroport (*exemple : FOB Le Havre*). Les incoterms ne règlent pas le transfert de propriété qui, dans la pratique, reste attaché à la notion de livraison[25].

Les incoterms permettant d'harmoniser les pratiques en matière de contrats et de limités des litiges entre vendeur et acheteur et aussi d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international et faciliter leur interprétation afin d'éviter les malentendus générateurs de pertes de temps et d'argent[26].

III.2. L'étude détaillée des incoterms

La répartition de coût selon vendeur et acheteur est déterminée en fonction de l'incoterm qui va définir précisément le point de transfert de frais à ne pas confondre avec le point de transfert de risques.[27]

- **EXW (*Ex Works ou à l'usine*)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement. L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérent à l'acheminement des marchandises dans l'établissement du vendeur à la destination souhaité. Ce terme présente une obligation minimale pour le vendeur. C'est un incoterm très utilisé par les entreprises débutantes à l'export ou lorsque la commande est d'un faible montant. C'est aussi le cas des acheteurs qui désirent grouper leurs commandes.

- **FCA (*Free Carrier ou franco transporteur*)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il remet la marchandise emballé au transporteur, désigné par l'acheteur, après avoir exécuté le dédouanement à l'exportation. L'acheteur conclut le contrat de transport et organise à ses frais et risques l'acheminement de marchandise. En cas de chargement dans ses locaux, c'est le vendeur qui fait le chargement à ses frais et risques ; l'acheteur fait le déchargement à l'arrivée. Cet incoterm multimodal (*tous*

[25] GHIDLAINE Legrand, HUBERT Martini, « *petit export* », Edition Dunod, Paris, 2009 p 123.
[26] LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Commerce international* », Edition Dunod, Paris, 2008, Pp.8-12.
[27] JURA, « *Techniques financières internationales* », Edition Dunod, Paris, 2001, Pp 21-22.

les modes de transport) est très utilisé par les opérateurs, l'exportateur prenant à charge toutes les opérations à effectuer en France, y compris le dédouanement export.

- **FAS (*Free Along Side Ship ou franco le long du navire*)**

Le vendeur livre la marchandise le long du navire sur le quai après avoir exécuté le dédouanement à l'export. C'est l'acheteur qui est chargé de l'organisation à ses propres frais et risques de toutes les opérations nécessaires ensuite au bon acheminement de la marchandise. Ce terme était peu utilisé jusqu'en 2000 car il n'inclut pas le dédouanement export.

- **FOB (*Free On Board ou franco à bord*)**

L'exportateur dédouane la marchandise à l'export et livre la marchandise à bord du bateau. Le transfert des frais et des risques se fait au passage du bastingage dans le port de départ. L'acheteur choisit le transporteur, paie le fret, dédouane à l'arrivée et effectue le posttransport. Cet incoterm représente un des grands incoterms maritimes. Il est très souvent retenu en lointain exportation.

- **CFR (*Cost and Freight ou coût et fret*)**

Cet incoterm requiert du vendeur qu'il livre la marchandise à bord du navire après l'avoir dédouanée à l'export, qu'il conclut le contrat de transport et paie le coût du transport jusqu'au port de destination. C'est pourtant l'acheteur qui supporte le risque de dommage aux marchandises et le risque de hausse du fret (*c'est-à-dire du coût du transport*) depuis le passage de bastingage au port de départ. L'acheteur prend la commande an charge au port d'arriver sur le bateau et fait le reste.

- **CIF (*Coste, Insurance and Freight ou coût, assurance et fret*)**

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il a une obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises en cours du transport maritime. C'est lui-même qui paye la prime, mais la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur.

C'est le grand incoterm par excellence, celui que les pouvoirs publics recommandent dès lors qu'il ya transport maritime. En effet, l'exportateur vend non seulement un produit mais aussi un transport et une assurance au même temps.

NB : le terme CIF n'est pas applicable en Algérie. L'assurance maritime doit être assurée par l'organisme algérien, comme la CAAR.

- **CPT (*Carriage Paid To ou port paye jusqu'à*)**

Cet incoterm est construit sur le modèle du CFR. Le vendeur paie le coût du transport principal jusqu'au lieu de destination convenu et dédouane la marchandise au départ. Cet incoterm est beaucoup moins utilisé que le CIP.

- **CIP (*Carriage and Insurance paid to ou port paye, assurance comprise jusqu'à)***

Comme pour le CPT, mais cette fois-ci, le vendeur doit souscrire une assurance en plus du paiement du fret et du dédouanement à l'export. Il ne supporte pas pour autant les risques pendant le transport.

- **DAF (*Delivered At Frontier ou rendu frontier*)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est livrée et dédouaner à l'exportation au lieu convenu à la frontière. Le transfert des frais et risques se fait au passage de la frontière. Les formalités douanières d'importations et paiement des droits de douane dus à l'import incombent à l'acheteur. Rien n'est dit sur l'obligation d'assurance : il est conseillé à une seule des deux parties de s'en occuper.

- **DES (*Delivered Ex Ship ou rendu ex ship*)**

C'est le vendeur qui choisit le navire, paie le fret et supporte les risques du transport maritime. Le transfert des frais et des risques se fait à bord du navire au point de déchargement usuel du port de destination convenu. Cet incoterm, crée en 1980, n'a jamais vraiment réussi à s'imposer à l'instar du suivant, le DEQ, parce que le vendeur supporte les risques du transport.

- **DEQ (*Delivered Ex Quay ou rendu à quai*)**

En plus des modalités prévues par le DES, le vendeur décharge la marchandise au port d'arrivée et le remet non dédouanée à l'acheteur.

- **DDU (*Delivered Duty Unpaid ou rendu droits non acquittées*)**

Le vendeur prend en charge l'intégralité des opérations à l'exception du dédouanement à l'importation et du paiement des droits de douane et des taxes. Le transfert des frais et risques ce fait au lieu de destination convenu avant déchargement dans les locaux de l'acheteur. Cet incoterm est très utilisé dans l'union européenne, parce qu'il n'y a plus de dédouanement, ainsi qu'en lointaine exportation.

- **DDP (*Delivered Duty Paid ou rendu droits Acquittées*)**

Le vendeur prend en charge la totalité des opérations nécessaires à l'acheminement des marchandises, dédouanement import compris (*sauf déchargement à l'arrivée*). Cet incoterm présente l'obligation maximale pour le vendeur. Il est réservé à des opérateurs chevronnés, disposant d'une bonne connaissance des techniques.

III.3. Les incoterms à partir de 2010

Les incoterms font l'objet de modification chaque 10 ans le dernier amendement et celui de 2010 applicable depuis le 1er janvier 2011 les principales modifications sont incoterms DAF DES et DDU ont été supprimé et remplacé par DAP Delivered at Place. ce nouvel incoterm signifie que les marchandises sont mises à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prête pour le déchargement au lieu de destination convenu comme prévu par les anciens règles DAF DES et DDU L'incoterm DEQ a été supprimé remplacer par DAT délivrer AT terminal. Il signifie que les marchandises sont mises à la disposition de l'acheteur au Terminal désigné, dument déchargé du moment du moyen de transport comme prévu par l'ancienne règle DEQ. À partir de 2010 la notion <passage de bastingage> pour les incoterm FOB CFR et CIF a disparu ainsi que le terme DDP qui recouvre désormais une nouvelle réparation de certains frais. (*Voir annexe 1*).

III.4. Classification des incoterms

III.4.1. Classement des incoterms par groupe

Tableau N°05 : Classement des incoterms par groupe

Groupe	Incoterm	L'obligation du vendeur
E	EXW	Incoterm d'obligation minimum pour le vendeur
F	FCA, FAS, FOB	Le vendeur n'assume ni les risques ni les coûts de transport principal
C	. CFR, CIF, CPT, CIP	Le vendeur assume les coûts de transport principal, mais il ne supporte aucun des risques liés à l'acheminement.
D	DAF, DES, DEQ, DDU, DDP	Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Commerce international* », 3éme éd, Edition Dunod, Paris, 2010, P105.

III.4.2. Selon le type de la vente

L'objectif est de connaitre les obligations de l'acheteur et du vendeur en vertu de l'incoterm utilisé donc il est primordial de porter attention à la répartition des coûts et des risques entre le vendeur et l'acheteur.

a. **Les incoterms de vente au départ :** Les incoterms de vente au départ libèrent le vendeur de ses obligations dans le pays d'expédition, laissant à l'acheteur les charges et les risques liés au transport de la marchandise. Elles comprennent les incoterms: CFR, CIF, CIP, FAS, FOB, EXW.
b. **Les incoterms de vente à l'arrivée :** les incoterms de vente à l'arrivée ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination, le vendeur assume

donc les coûts et les risques liés au transport de la marchandise. Elles comprennent les incoterms: DES, DEQ, DDU, DDP.

III.4.3. Selon le mode de transport

- **Transport maritime :** FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ ;
- **Transport terrestre :** DAF ;
- **Transport polyvalent** : EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP ;
- **Transport aérien :** FCA ;
- **Transport par rail :** FCA.

III.5. Le choix des incoterms

Le choix des incoterms résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (*habitudes du marché, pratiques des entreprises concurrentes*) et de la capacité de toute l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterms à des conséquences juridiques (*obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur*) et pratiques.[28]

Tableau N° 06 : Présentation des incoterms selon la répartition des frais entre l'acheteur et le vendeur

Incoterm	Emballage	Chargement Empotage usine ou entrepôt	Acheminement au port ou l'aéroport	Formalités douanières export	Passage portuaire plateforme de groupage au	Transport principal	Assurance	Passage portuaire import droit et	Formalités douanières import droit et	Acheminement a l'usine ou l'entrepôt d'arrivée	Déchargement en usine d'arrivée
EXW	V	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
FAS	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A
FCA	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A
FOB	V	V	V	V	A V	A	A	A	A	A	A
CFR	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A
CPT	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A
CIF	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
CIP	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
DAF	V	V	V	V	V	A V	A V	A	A	A	A
DES	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
DEQ	V	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A
DDU	V	V	V	V	V	V	V	V	A	V	A
DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	A

A : Frais à la charge de l'acheteur. **V :** frais a la charge de vendeur.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, 3éme éd, Edition Dunod, Paris, 2010, P106

[28]LEGRAND.G et MARTINI.G, Op.cit., P15.

III.5.1. Incoterms et assurance

Il est toujours de l'intérêt de l'acheteur, dans une vente au départ, de vérifier que la marchandise est bien garantie surtout lorsqu'il ne souscrit pas lui-même l'assurance. Le vendeur qui ne supporte pas le risque de perte ou d'avarie de la marchandise n'a qu'une obligation minimale en matière d'assurance (CIP/CIF). Ainsi l'acheteur qui désire être couvert pour des risques particulières, doit en faire la demande expresse au vendeur (*par exemple CIF plus risque de guerre*). Dans tous les cas où le vendeur paye l'assurance, il fournit le certificat à l'acheteur.

III.6. L'importance des incoterms

L'objectif visé par les incoterms et leurs importances se résume comme suit [29]:

- Etablir une panoplie des règles internationales de caractère facultatif précisant l'interprétation des principaux termes utilisés dans le contrat de vente avec l'étranger ;
- Eviter les malentendus dus aux diversités d'interprétations des usages commerciaux entre pays et entités économiques ;
- Informer et éclaircir les exportateurs sur la loi nationale applicable aux contrats de lui donner des renseignements et l'aider dans leur interprétation ;
- Servir de base au contrat tout en prévoyant certaines modifications ou additions dans la mesure où les circonstances l'exigent ;
- Préciser de façon explicite les obligations et les frais que chaque partie se propose d'assumer.

III.7. Les limites des incoterms

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment :[30]

- L'usage des incoterms est facultatif et pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire références dans le contrat de vente sans oublier d'ancrer les obligations sur un lieu géographique précis.
- Des variations des incoterms peuvent être utilisées et porter à confusion. Elles sont quelquefois utiles pour respecter les particularités d'une transaction (*par exemple le FOB américain, suivi du nom du port d'embarquement ; FOB New York, permet au vendeur de livrer la marchandise au terminal de chemin de fer de la ville, sans préciser à qui incombera la responsabilité de la marchandise avant qu'elle ne soit placée sur le navire*);
- L'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise ;

[29] Guide général du commerce international, Edition MLP, Alger, 1998, P17.
[30] LEGRAND.G et MARTINI.H, *Op*.cit., P 15.

- De plus, la pratique de ports ou de certaines professions développe des usages particuliers qui donneront lieu à des dispositions contractuelles expresses prévalant sur la définition des incoterms.

Il reste vivement conseillé, dans les contrats commerciaux internationaux de se référer de façon précise aux incoterms entre des contractants appartenant à des zones géographiques différents ou d'une même région du monde. En l'absence d'une référence spécifique dans le contrat, les tribunaux pourraient se montrer réticents à accepter les incoterms comme usage commercial international.

Pour réaliser une opération u commerce extérieur les deux parties doivent avoir une domiciliation bancaire pour assurer les transactions financières. Cette domiciliation exige une procédure que nous présenterons dans la section suivante.

Section 04 : La domiciliation bancaire

La politique du commerce extérieur actuelle est fondée sur le principe de la liberté des échanges. En effet, le dispositif réglementaire en vigueur ne comporte aucune restriction pour les opérations de la logistique internationale, et l'accès au commerce extérieur est ouvert dans le respect de la réglementation des échanges à s'avoir la disponibilité d'une surface financière suffisante ou d'une capacité d'endettement librement appréciée par la banque de l'opérateur concerné.

Cependant, en vue de conserver une certaine transparence dans le contrôle des échanges, la réglementation internationale stipule, que toute opération d'importation ou d'exportation de biens et/ou services est conditionnée par une domiciliation préalable à sa réalisation.

IV.1. Définition de la domiciliation bancaire

«*La domiciliation bancaire des opérations d'import-export est une procédure administrative obligatoire qui nécessite l'intervention de la banque afin d'attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement à ces opérations. Ce qui permet à la banque d'Algérie d'avoir un état des flux d'entrée et de sortie des marchandises et des fonds financiers*»[31].

La domiciliation est une procédure qui est préalable à toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger, conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes.

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

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

- Règlement N°91-12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations ;
- Règlement N°92-04 du 22/03/1192 relatif aux contrats de changes ;
- Règlement N°95-14 du 23/12/1995 relatif à la domiciliation des opérations de prestation de services.

IV.2. La domiciliation des importations

IV.2.1. Définition et objectif

Toutes les importations en provenance de tous les pays quel que soit la zone monétaire, payable par transfert de devises ou par débit d'un compte devises, sont soumises à l'obligation d'une domiciliation, préalable auprès d'une banque en Algérie.

Elle consiste pour :

- **L'importateur :** à faire un choix avant la réalisation de son opération, d'une banque Algérienne chez où, il s'engage à effectuer ou à faire effectuer pour son compte les opérations et les formalités bancaires prévues pour la réglementation en vigueur ;
- **La banque domiciliatrice :** à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents préalables (*douaniers, commerciaux, financiers…etc*.) permettant de s'assurer que le bien ou le service a été introduit en Algérie et que son règlement est régulier en regard de la réglementation des changes en vigueur.

IV.2.2. procédure de la domiciliation

Le client se présente à la banque munie d'un contrat commercial ou de tout autre document équivalent tel le bon de commande, ainsi que d'une demande d'ouverture[32].

Le banquier doit s'assurer que :

- Le client résident est éligible aux opérations du commerce extérieur, de ce fait, il doit d'une part, posséder un registre de commerce en cours de validité et conforme à la législation. D'autre part, il doit y avoir une surface financière suffisante et des garanties de solvabilité.
- Le produit objet de l'opération de l'importation n'étant pas frappé d'interdiction d'importation, et possédant les autorisations nécessaire pour les produits soumis à une autorisation spéciale.

[32] CHEHRIT Kamel, « *techniques et pratiques bancaires et financières* », Ed collection Guides-plus, Alger, 2004, p 100.

- Après la vérification des documents présentés et l'accord de chef de l'agence, le banquier reproduit toutes les données nécessaires sur une fiche appelée « *fiche de contrôle* » en attribuant un numéro de domiciliation qui est composé de 22 chiffres décomposés comme suit.

Tableau N°07 : fiche de contrôle (*procédure de domiciliation des importations*)

A	B	C	D	E	F
00001	98/03	12	00009	09101	90

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

- **La case A :** 5 chiffres représentant le numéro du guichet agrée. Comme exemple, celui de l'AGB, Tizi-Ouzou est 00001;
- **La case B :** c'est des chiffres représentant l'année et le trimestre en cours, l'exemple 98/3 signifie le 3eme trimestre de l'année 1998);
- **La case C:** contient les chiffres représentant la nature de l'opération. Cette case doit contenir l'un des numéros suivants :
  - 12 : importations faisant partie d'un marché de travaux;
  - 13 : importations liées à un contrat d'étude;
  - 14 : importations liées à un contrat de fourniture;
  - 15 : importations liées à un contrat clefs en main;
  - 16 : importations liées à un contrat de brevet d'exploitation;
- **La case D:** le numéro chronologique du dossier. Exemple : 00009;
- **La case E :** le numéro d'immatriculation de l'entreprise;
- **La case F:** le code de la devise. Exemple : XEU pour l'euro.

Le banquier appose ensuite le cachet de domiciliation sur le document commercial, et ne doit en aucun cas omettre de percevoir les commissions et taxes concernant la domiciliation. Toutes les opérations d'importations faisant l'objet d'une domiciliation donnent lieu à la délivrance d'une attestation de domiciliation par la banque, sur laquelle sont repris tous les renseignements nécessaires sur les opérations. L'attestation est établie en quatre exemplaires destinés aux clients, aux douanes et à la direction du commerce extérieur, le dernier reste en possession de la banque. Cette attestation est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques.

IV.3. La domiciliation des exportations

IV.3.1. Définition et objectif

La domiciliation à l'export est comme celle à l'import, c'est une préalable procédure à tout début d'exécution physique ou financier de transactions commerciales avec l'étranger, à condition que celle-ci soit incluse dans le champ d'application de la réglementation du commerce extérieur et des changes.

Elle consiste pour l'importateur résident et la banque domiciliataire :

- L'un à choisir une banque intermédiaire agrée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et l'ensemble des formalités et attachants;
- Autre à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

IV.3.2. Ouverture du dossier de domiciliation à l'exportation

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 04 cases comme suit [33]:

Tableau N°08 : Numéro de domiciliation des exportations

A	B	C	D
00001	98/3	CT ou MT	00001

Source : banque extérieure d'Algérie : manuel des procédures de domiciliation à l'export.

- **La case A :** numéro d'agrément de guichet.
- **La case B :** l'année et le trimestre.
- **La case C :** c'est pour designer si le délai est du court ou de moyen terme.

Car on distingue deux cas d'exportation :

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

- **La case D :** représente le numéro chronologique du dossier.

IV.4. La gestion et le suivi du dossier de domiciliation

Pour assurer une meilleure gestion d'un dossier de domiciliation, ce dernier doit être mené d'un suivi rigoureux[34].

[33]CHEHRIT Kamel, « *techniques et pratiques bancaires et financières* », *Op*.cit., p 104

[34] M. Boucheffa Youcef, M. Ben Meddour Samir, « mémoire de fin d'étude », option commerce international, crédit documentaire : « *instrument de paiement et de financement et de garantie* », U.N.S.F.P, 2008, p56.

Les documents exigés par les réglementations des changes doivent être réclamés systématiquement (*facture, documents douaniers*[35]*, formules annotées ainsi que tout documents qui y apporte*). Apres l'ouverture du dossier de domiciliation, l'agence procède au suivi en utilisant la fiche de contrôle, à savoir :

- -La vérification de la réalisation de l'opération après six mois de délai réel;
- -L'établissement du bilan au neuvième mois ;
- -A l'arrivée du dixième mois, la banque établie une décision relative à l'apurement de ce dossier.

- **Apurement de la domiciliation**

« *Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la règlementation. Il est conservé au niveau de la banque*. »[36]

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

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

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

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

La domiciliation est une procédure qui est préalable à toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes.

La domiciliation est une étape obligatoire lors de la constitution d'une société afin qu'elle puisse payer les factures et être payé.il faut bien choisir la banque de domiciliation en terme de frais et d'accompagnement.

En effet être bien accompagner en terme financier qui permettra de capitaliser sur la croissance d'une société afin de développer sereinement.

[35]Visés par l'administration douanière en certifiant que la marchandise est expédiée dans les conditions convenues.
[36] Document interne de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des importations.

Conclusion

La finalité des théories expliquant le commerce extérieur, est que chaque pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire, dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage. Et chaque organisation économique a ses propres missions, son propre système et ses objectifs dans le but de favoriser les échanges.

L'usage de ces opérations dans le commerce extérieur est une nécessité, puisqu'ils déterminent les obligations, les responsabilités ainsi que les risques entre les partenaires. Ils facilitent le règlement de l'opération, mais aussi ils permettent à l'utilisateur une meilleure maitrise dans le traitement de financement des importations et des exportations.

Le secteur du commerce extérieur joue un rôle très important pour toute économie, désirant développer des secteurs d'activités et s'intégrer dans l'économie mondiale. Cependant, cette intégration requiert la mise en place de mécanismes de développement des exportations et de structuration des importations, ainsi que le renforcement du rôle du secteur bancaire qui doit tendre de plus en plus à la maitrise des techniques de financement, techniques qui demandent précision et simplicité dans l'exécution.

Après avoir décrit et analysé le cadre théorique du commerce international et le financement des opérations qui y sont liés, nous nous intéresserons aux moyens de règlement de ces opérations, c'est l'objet du chapitre suivant de ce présent travail.

Chapitre 2 : Les techniques de règlement des Opérations du commerce international

Introduction

Les modalités du financement des opérations du commerce international se rattachent au financement des importations et des exportations. L'exportateur cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. L'importateur cherchera, quant à lui, une forme de paiement qui lui autorise de décharger la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération soit le moindre possible.

Afin de diriger dans des bonnes conditions les transactions commerciales internationales, les banques n'ont pas arrêté d'inventer des techniques de paiement et de financement de plus en plus sophistiquées, visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de montrer des techniques de couverture adaptées à chaque opportunité.

L'emploi des uns ou des autres varie en fonction de la confiance réciproque que s'accordent le vendeur et l'acheteur et de la nature des échanges : les caractéristiques liées à la nature du produit, à son prix, à sa compétitivité, aux conditions commerciales et financières de la transaction, au rapport de force entre les entreprises cocontractantes, ainsi qu'au risque pays de l'importateur.

Ce chapitre est structuré de manière à présenter en première section, les moyens de paiements à l'international, en deuxième section, les instruments de paiements à l'international, la troisième section, les moyens et technique du financement en matière du commerce extérieur, et enfin en quatrième section, les risques liés au commerce international et leurs techniques de couverture.

Section 1 : Présentation générale des moyens de paiement à l'international

La technique de paiement désigne la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé, c'est tout ce qui est généralement accepté en contrepartie de la vente d'un bien ou de la prestation d'un service. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résulte de l'accord des parties au contrat.

L'histoire des moyens de paiement, a débuté avec l'invention de l'écriture. En effet, vers 3000 ans avant notre ère, en Mésopotamie, apparaissaient déjà les premières « *banques* ». Depuis, les moyens de paiement ont évolué en passant du troc aux premières monnaies, des marchands du moyen âge aux grandes banques d'aujourd'hui.

Les techniques de paiement ont plusieurs objectifs, vue de degré d'importance de la technique de paiement, il doit être choisi avec la plus grande précaution.

I.1. Contexte historique des moyens de paiement

Les évolutions les plus marquantes ont eu lieu à partir de la seconde moitié du XXe siècle et notamment grâce à l'informatique et à l'informatisation des moyens de paiement. De nos jours, ces derniers sont présents sous de multiples formes et font partie intégrante de l'activité humaine. En effet, qui ne s'est jamais servi de billets de banque, de chèques, de cartes bancaires ou des divers modes de prélèvement existants. De plus, la société dans laquelle nous vivons, c'est à dire une société de consommation, tout le monde, qu'il soit pauvre ou riche, est concerné par les moyens de paiement car ils sont omniprésents.

Aujourd'hui, il est même possible de payer directement à domicile avec le développement d'Internet et la création de la monnaie virtuelle. Ainsi, depuis la création de la monnaie, elle est passée de l'état matériel, à l'état scriptural, puis à l'état électronique et enfin à l'état virtuel.

Par conséquent, il serait intéressant de savoir quel sera la prochaine étape de son évolution, Néanmoins, en attendant, vu la multitude de moyens dont nous disposons. En effet, mis à part les billets de banque, les principaux moyens de paiement comprennent, entre autres, les chèques, les cartes ou les virements. Chacun est décliné de manière considérable, dû à la technicité bancaire et financière qui ne cesse d'évoluer. Alors aujourd'hui on a commencé à parler des moyens de paiement à l'international à cause d'une libéralisation des échanges internationaux et la nécessité d'utiliser des moyens pour le règlement des opérations commerciales au niveau international.

I.2. Définition des techniques de paiements

La technique de paiement concerne les méthodes utilisées pour actionner ou activer le moyen de paiement prévu dans le contrat. Elles sont rattachées à l'organisation et à la sécurité du règlement ainsi qu'à la vitesse avec laquelle il sera réalisé.

I.3. Les objectifs des moyens de paiement à l'international

- Permettre aux responsables d'achats, financiers,…etc. la maîtrise des aspects relatifs aux Instruments de paiement ;
- Négocier et gérer de manière efficace les règlements internationaux avec les banques et les partenaires étrangers ;
- Connaitre les différents moyens de paiements internationaux ;
- Savoir les utiliser ;
- Savoir les choisir en fonction du type d'opérations réalisées, à l'import ou à l'export et en fonction du pays concerné ;

- Sensibiliser les acteurs concernés aux risques financiers et aux inconvénients des différents paiements internationaux ;
- Leur permettre de négocier le moyen le mieux adapté pour sécuriser un paiement.

I.4. Les facteurs déterminants le choix des moyens de paiements à l'international

Le moyen de paiement est encore trop souvent considéré comme accessoire, alors même qu'il fait partie intégrante du contrat de vente et qu'il doit être choisi avec la plus grande précaution.

Le pays destinataire et/ou la banque. La stabilité du pays dans lequel les marchandises sont expédiées, que ce soit sur le plan politique, économique ou social, est déterminante pour le paiement des marchandises exportées et constitue un élément fondamental à prendre en compte dans le choix du moyen de paiement sélectionné.

La situation géographique de certains pays : Peut constituer un inconvénient si les pays limitrophes sont instables et, par conséquent, peuvent être source de conflits ou de litiges.

La religion, la langue (*risque d'incompréhension entre les parties*) ainsi que les différences culturelles (*comportement commercial*) peuvent également nuire au bon déroulement d'une opération commerciale.

Une catastrophe, comme un acte terroriste, un tremblement de terre, une inondation, peut désorganiser l'économie d'un pays. Dans de telles situations, les exportateurs ne peuvent plus faire face à leurs obligations contractuelles et les banques des importateurs peuvent avoir des difficultés pour se procurer les devises pour effectuer les paiements.

La connaissance d'un client ou d'un fournisseur : Peut reposer à la fois sur des données recueillies auprès d'organismes de renseignements commerciaux à l'international ou bien sur l'historique des relations entre l'exportateur et l'importateur.

La nature des marchandises : La nature de la marchandise constitue également un élément fondamental dans le choix de l'instrument de paiement à privilégier.

Par exemple, dans le cas d'une remise documentaire, il conviendra de veiller aux possibilités de revente éventuelle des marchandises expédiées : lorsque les marchandises sont exportées, et en cas de défaillance de l'importateur, il apparaît plus simple de trouver un nouvel acquéreur pour des biens de consommation d'une valeur peu élevée que pour des biens de consommation d'une forte valeur.

Les moyens de paiement sont évolué très rapidement, ils sont devenu très important pour le bon déroulement des échanges et du payement.

Faut bien choisir la technique de paiement selon plusieurs facteurs : la stabilité du pays, la distance géographique, la religion, les catastrophes naturelle, la non connaissance du client ou de fournisseur…. Tous ces risques peuvent contribuer au non-paiement des marchandises, même si l'acheteur est de bonne foi.

Pour cela faut bien étudier ces facteurs avant de choisir la technique de paiement, et faut bien connaitre les instruments de paiement que nous présenterons dans la section suivante.

Section 02 : Les instruments de paiement dans les opérations internationales

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support.

Il existe plusieurs instruments de paiement : le chèque, virement international, effet de commerce, le billet à ordre, chaque instrument a plusieurs types et ces propres avantages et inconvenants.

II.1. Le chèque

- **Le chèque :** « *est un écrit qui permet au tireur (celui qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers ou bénéficiaire* ».[1]

II.1.1. Les types de chèque

Il existe plusieurs sortes de chèques. Ces chèques sont généralement utilisés pour certifier ou simplifier un paiement qui pourrait être difficile en raison du manque de monnaie locale (*obligation de faire le change*) ou du risque de non-paiement (*somme importante*), qui sont :[2]

- **Le chèque d'entreprise :** il n'est y a pas garantie de provision lors de la présentation et la banque du créancier ne crédite le compte que lorsqu'elle a reçu les fonds de la banque du débiteur ;
- **Le chèque de banque :** il est tiré par une banque sur ses propres caisses ou celles d'une autre, et offre une garantie commerciale mais ne protège pas contre les risques bancaires ;

[1] 1 MONNIER Philippe et MAHIER Sandrine, « *Les techniques bancaires* », Ed Dunod, Paris, 2008, P71.
[2] LASARY, « *Le commerce international* », Edition Dunod, 2005, P 192.

- **Le chèque de voyage :** chèque de banque particulier, établi pour une somme standard pré-imprimée, que le client achète à une banque. Selon les pays, il est accepté facilement ou non, soit en paiement à des commerçants, soit pour retrait dans des banques ;
- **Le chèque certifié :** il permet de bloquer la somme indiquée sur le chèque jusqu'à l'expiration du délai de présentation, c'est ce genre de chèque que l'on présentait, par exemple devant notaire pour l'achat d'un appartement ou aux douanes pour payer la TVA d'une automobile neuve acheté à l'étranger ;
- **Le chèque visé :** très peu utilisé, est un chèque dont la provision suffisante est constatée par la banque émettrice le jour de l'apposition de son visa, sans toutefois garantir son paiement.

Certains chèques sont plus spécifiques :

- **La lettre-chèque :** réservé aux professionnels et associations. Elle permet d'allier sur un même support, une lettre de correspondance, un chèque détachable et un support publicitaire ;
- **Le chèque de retrait :** permettant des retraits d'espèces aux guichets des banques du réseau de la banque émettrice.

II.1.2. Les mentions obligatoires du chèque

Le chèque contient les mentions obligatoires suivantes :

- La dénomination chèque ;
- L'indication donnant ordre de payer une certaine somme ;
- Le nom et l'adresse du tireur ;
- La date et lieu de création du chèque ;
- L'indication du lieu de paiement (*nom du tiré, coordonné de l'agence bancaire auprès de laquelle le chèque est payable*) ;
- La signature du tireur et la somme en lettres et en chiffres.[3]

II.1.3. Les avantages et les inconvénients du chèque

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du chèque dans un tableau :

[3]BLKHEIRE Sid Ahmed, « *Les différents modes de paiement* », Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI, Promotion 2009.

Tableau N° 09 : Les avantages et les inconvénients de chèque

Les avantages	Les inconvénients
- Facilité d'utilisation ; - Commissions faibles sur les chèques de montant élevé ; - Peu couteux ; - Moyen de paiement très utilisé.	- Émission à l'initiative de l'acheteur ; - La durée d'encaissement varie ; - Le chèque peut être volé, perde, falsifié ; - Risque de change si le chèque est établi en devises.

Source : Etablie par nous-mêmes à partir de LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Gestion des opérations import-export* », 2éme édition, Edition Dunod, paris, 2008, P 102.

II.2. Le virement international

Le virement bancaire international est définit comme : « *une opération par laquelle un client de la banque ordonne (demande à sa banque) de débiter son compte d'un certain montant au profit d'un autre client (transfert des fonds d'un compte à l'autre). Il est constaté sur un document appelé bon de virement*».[4]

II.2.1. Les types de virement international

- **Le virement par courrier :** Cet ordre de virement transite par la poste, ce qui fait que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné ;
- **Le virement par télex :** Est un moyen plus rapide que le virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur ;[5]
- **Le virement par réseau Swift** (s*ociety for Worldwide Interbank Financial télécommunication*) : C'est un système privé d'échanges de messages entre banques adhérentes. Le réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires.[6]

[4] CHAPDELIENE TEAMO.M, « *Traitement des chèques à l'encaissement, Institut privé de gestion de Dakar Sénégal* », BTS en gestion des entreprises, Promotion 2007.
[5] DUBOIN.J et DUPHIL.F, « *Exporter pratique du commerce international* », 16éme édition, Edition Foucher, Paris, 2000, P. 152.
[6] OYOUNE EKOMI.M, « *Le financement bancaire des opérations d'importations* », Institut Privé de gestion, Promotion 2006.

II.2.2. Les avantages et les inconvénients du virement international

Les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du virement international sont présentés dans un tableau :

Tableau N° 10 : Les avantages et les inconvénients du virement international

Avantages	Inconvénients
- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle ; - Le virement est très rapide et très facile ; - Le virement est le plus souple et ne coûte pas cher ; - Imposable de le perdre ou vol ; - Le système fonctionne 24h/ 24.	- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ; - L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ; - Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise ; - Non négociable.

Source : Etablie par nous-mêmes à partir de MASSIMO Khaldi, « *Le crédit documentaire* », Université de Tizi-Ouzou, Mémoire Licence, Promotion 2009, P11.

II.3. Les effets de commerce

On cite deux catégories des effets de commerce :

II.3.1 La lettre de change (*bill of exchange*) (*B/L*)

La lettre de change est un document commercial, nécessairement rédigé dans les formes prescrites par la loi, par lequel l'émetteur (*tireur*) donne mandat pur et simple à une personne désignée (*tiré*) de payer une somme déterminée, dans un lieu déterminé et à une date déterminée (*l'échéance*), au porteur légitime (*bénéficiaire*) de la lettre de change.[7]

II.3.1.1 Les mentions obligatoires

Pour être valable, la lettre de change doit comporter obligatoirement un certain nombre d'indications :

- L'expression « *lettre de change* » ;
- L'ordre de payer une certaine somme (*en chiffres, deux fois*) ;
- Le nom de celui qui doit payer le montant de la lettre de change (*le tiré*) ;
- L'échéance prévue pour le paiement ;
- Le lieu de paiement, c'est-à-dire compte bancaire ou postal dont le tiré est titulaire ;
- La date et le lieu de création de l'effet ;
- La signature du tireur.

[7]BEGUIN Jean-Marc, « *L'essentielle des techniques bancaires* », Edition Eyrolle, 2008, P56.

II.3.1.2. Les avantages et les inconvénients de lettre de change

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

Tableau N°11 : Les avantages et inconvénients de la lettre de change

Avantages	Inconvénients
-L'effet émis à l'initiative du vendeur ; -Matérialise une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque ; -Détermine la date de paiement ; -La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette.	-Les risques d'impayé, de perte et de vol ; -Soumise à l'initiative de l'acheteur ; -Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé ; -Ce mode de paiement pas très répondu.

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

II.3.1.3. Les différents types de la lettre de change

Dans la lettre de change, on distingue :[8]

- **Traite protestable :** en cas de non-paiement à l'échéance, un constat officiel peut être établi par un agent économique ;
- **Traite « *sans frais* » :** en cas de non-paiement à l'échéance, aucun constat officiel n'est établi mais les parties concernées s'entendent sur un accord amiable.

II.3.2. Le billet à ordre (*promissory note*)

« *L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission de billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire. Cependant, la banque avalisant peut être tentée d'exiger au souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier* ».[9]

Le billet à ordre (B/O) est rarement utilisé dans le commerce extérieur, sauf entre un client emprunteur et la banque qui le finance.

[8] LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Gestion des opérations import-export* », 2éme éd, Edition Dunod, Paris, 2008, p130.

[9] LEGRAND.G et MARTINI.H, *Op*.cit., P 132.

II.3.2.1. Les mentions obligatoires

Le code commerce à réglementé le billet à ordre pour qu'elle soit valable, il doit contenir :

- La clause à ordre ou billet à ordre et L'indication de la date et lieu de souscription du billet ;
- L'instruction de payer une somme déterminée ;
- L'indication de la date d'échéance et le nom de celui auquel le paiement doit être fait ;
- Le lieu où le paiement doit être effectué ;
- Signature manuscrite de celui qui émit le titre.

II.3.2.2. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du billet à ordre dans un tableau :

Tableau N°12 : Les avantages et inconvénients du billet à ordre

Avantages	Inconvénients
-Reconnaissance de dette ; -Négociable et s'échange par endos ; -Mobilisable (*escomptable auprès d'une banque*).	-Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayés ; -Risque de perte ou de vol ; -Emis à l'initiative de l'acheteur.

Source : Etablie par nous-mêmes à partir de LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Commerce international* », 3éme éd, Edition Dunod, Paris, 2010.

II.4. Carte bancaire

Est un moyen de paiement met en place par les établissements bancaires par l'intermédiaire d'un réseau, il permet de procéder à diverses opérations, comme le retrait d'espèces à un distributeur automatique de biens ou bien encore le paiement d'achat auprès des commerçants.

A l'international, on distingue le paiement par chèque, par virement bancaire (*SWIFT*), par effet de commerce. Dans ce dernier cas, on distingue le billet à ordre émis par l'acheteur à l'ordre du vendeur de la lettre de change émis par le vendeur et accepté par l'acheteur. Dans les deux cas, l'effet peut être avalisé par une banque qui s'engage à payer en cas de défaillance du débiteur

Pour sécuriser le paiement quel que soit le moment ou la devises, faut mettre en place un processus de traitement de l'instrument de paiement, ce processus et de choisir une des techniques de paiement que nous présenterons dans la section suivante.

Section 03 : Les moyens et techniques du financement en matière du commerce extérieur

La confiance est la pierre angulaire de toute relation commerciale, le vendeur souhaite être payé rapidement du montant de sa créance, et l'acheteur désir être livré le plus vite possible, des bien commandés.

Il faut dire que dans un système mondial fondé sur des échanges de marchandise contre Devise, le paiement Marchandise contre Marchandise, n'a pas disparu. Il est l'une des solutions pour les échanges avec des pays ayant un niveau d'endettement élevé accompagné d'un manque de devises transférable, dans ce cas la compensation est d'avantage une solution de financement qu'un instrument de paiement

Avec l'exploration du commerce international, les risques se sont démultipliés, il devenait nécessaire de mettre en place des techniques de paiement à l'international pour le bon déroulement des transactions. Chaque technique a ces propres caractéristiques et ces propres avantages et inconvenants.

III.1. Les techniques de paiement non documentaire

III.1.1 Encaissement directe (simple)

L'exportateur peut solliciter un paiement anticipé, il s'agit de la technique aux conventions de paiement la plus simple et la plus sûre. Le risque de non-paiement est insuffisant.

Cependant un certain nombre de pays qui appliquent le contrôle de change, soumettent le paiement anticipé à des autorisations préalables, voir des interdictions.

En effet, ces mesures visent à empêcher entre autre, les sorties de devises basés sur des importations qui pourraient se révéler fictives. D'autre part, cette modalité draconienne de paiement pour l'acheteur est souvent considérée par ce dernier comme révélatrice d'une méfiance, elle est donc anti commerciale. Néanmoins, l'exportateur peut toujours exiger des acomptes raisonnables à la commande ou avant l'expédition, au fur et à mesure de l'avancement des travaux ou de la production.

Cependant l'acheteur sera en droit d'exiger la présentation par le vendeur d'une caution ou une garantie de restitution d'acompte.

III.1.2. Le contre remboursement (*Cash on delivery*)

Cette technique consiste à ne livré que contre remise du paiement. Le transporteur final assure donc, outre le transport, l'encaissement du prix de la marchandise. Il peut être effectué

par l'intermédiaire des sociétés de transport de bagages et de colis, de la poste, des transitaires ou des transporteurs ou des compagnies aériennes.

Cette technique est très peut utiliser dans les opérations de commerce international et ne peut pas l'être dans certains pays.

III.1.3 Le compte à l'étranger

Lorsque votre banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur vous avez la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et, surcroît, pour des sommes importantes.

III.1.4 Les lettres de crédit Stand-by (*Ligne de crédit*)

A) Définition

Engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque émettrice en faveur d'un bénéficiaire dans le cas où le donneur d'ordre n'aurait pas rempli ses obligations (*dans le cas présent obligations de paiement*). Bien que basé sur le contrat, la LCSB est indépendante du contrat et de la marchandise[10].

La lettre de garantie Stand-by fait partie des garanties internationales même si elle fait référence aux RUC 500 (*Règles et Usances Uniformes*) relatives aux crédits documentaires.

Depuis 1999 la lettre de crédit stand-by (*LCSB*) peut être émise sous les «*Règles et pratiques internationales relatives au standby* » (*RPIS 98*) ou « *International Standby Practices* » (ISP98), les nouvelles règles relatives aux LCSB sont très adaptées pour les garanties de paiement, leur usage devait s'intensifier dans les prochaines années même si pour l'instant les banques sont relativement réticentes à utiliser les ISP 98.

Les principales caractéristiques de la LCSB sont :

- Irrévocable et peut être confirmée ;
- Non cessible ;
- Mise en jeu uniquement par les documents prévus dans l'ouverture de la LCSB ;
- Exécutable à première demande du bénéficiaire, dans la limite de validité et accompagnée des documents requis ;

[10]LEGRAND G, HUBERT M, « *Le petit export* », Edition DUNOD, Paris 2009, p38.

- Le montant limite à celui prévu au contrat. Tout paiement déjà effectué par le donneur d'ordre viendrait en déduction du montant payé par la banque garante (*LCSB de paiement*).

B) Utilisation de la LCSB

Son usage peut s'envisager à l'export et à l'import.

En effet :

- **A l'import :** la LCSB est une garantie d'indemnisation telle une garantie de marché. Elle remplace les cautions et garanties internationales.

  Elle est émise sur ordre de l'exportateur pour un pourcentage du contrat (05 % à 20 %) selon sa fonction.

  Mise en jeu il s'agit d'une garantie à première demande, ou d'une garantie documentaire, la banque émettrice est tenue de payer payé contre présentation de certain documents soit une simple demande de mise en jeu (*garantie a première demande*), soit d'un tirage du bénéficiaire(*Acheteur*) sur la banque émettrice, accompagné d'un certificat émis par l'acheteur indiquant que l'exportateur n'a pas rempli ses obligations.
- **A l'export :** la LCSB sert de garantie de paiement.

  L'explorateur peut être le bénéficiaire d'une LCSB comme garantie de paiement dans le cadre d'un courant d'affaires régulier au lieu de bénéficier de crédits documentaires successifs. La LCSB peut venir compléter un encours garanti d'assurance-crédit insuffisant pour un exportateur.

  En cas de défaillance du débiteur (virement SWIFT non exécuté par exemple), la LCSB constitue une technique de paiement par défaut (garde-fou financier au contrat). Si l'acheteur ne paie pas, I' exportateur met en jeu la LCSB.

Pour les importateurs et les exportateurs

- C'est moins onéreux qu'un crédit documentaire sauf dans le cas où la LCSB est mise en jeu, ce qui n'est pas sa vocation normale;
- Il y'a un risque de mise en jeu abusive limitée en raison du caractère documentaire qui lui confère une valeur juridique. Ainsi le bénéficiaire d'une LCSB engage sa responsabilité lorsqu'il fait un appel en garantie parce que le donneur d'ordre n'aurait pas rempli ses obligations;
- Il faut rappeler au donneur d'ordre que la banque est tenue de payer sauf en cas de fraude ou d'injonction d'un tribunal des référée.

III.2 Les techniques de paiement documentaire

III.2.1 le crédit documentaire

- **Definition**

Engagement de paiement irrévocable, limitée dans le temps mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur en faveur du fournisseur. Bien que basé sur le contrat, le crédit documentaire est indépendant du contrat commercial et de la marchandise[11].

Le Credoc est :

- Une garantie de paiement et une technique de paiement ;
- Soumis aux RUU 600 (*règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires*) ;
- Conduit à être réalisé ou utilisé.

Le crédit documentaire est : « *La promesse donnée par le banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance hi sera réglé, pourvu qu'il apporte, à l'aide de documents énumérés dans le texte du crédit documentaire, la preuve de l'expédition des marchandises à destination du pays importateur ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis* ».[12]

Malgré sa complexité, le crédit documentaire reste une technique de paiement très utilisée dans le paiement des opérations du commerce international, en raison du degré de sécurité qu'elle procure pour les contractants.

- **Typologies des credits documentaires**

Selon le degré de sécurité croissant pour l'exportateur et de coût plus élevé pour l'importateur, le crédit documentaire peut être soit :

1) **Révocable** : C'est crédit qui peut être annulé ou amendé par la banque émettrice à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire. Cependant, cette faculté reste sans effet si les documents ont été présentés par le bénéficiaire à la banque notificatrice. De nos jours, le crédit révocable est très peu usité du fait qu'il ne procure pas une réelle sécurité au vendeur bien qu'il apporte beaucoup de souplesse à l'acheteur ;
2) **Irrévocable** : Ce type de crédit documentaire constitue un engagement ferme et irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur d'effectuer ou de faire effectuer le règlement contre la présentation, par ce dernier, des documents conformes aux instructions de l'importateur. Lorsque le crédit documentaire est irrévocable, il ne

[11] LEGRAND G, HUBERT M, « *Le petit export* », Edition DUNOD, Paris 2009, p36.
[12] Document interne crédit lyonnais.

peut être annulé ou amendé qu'avec l'accord conjoint de toutes les parties, ce qui fait que ce crédit documentaire est moins souple pour l'importateur el beaucoup plus sûr pour l'exportateur que le précédent. Néanmoins l'exportateur demeure tributaire de l'engagement d'une banque à l'étranger, et supporte les risques de :

- Changement de politique de transferts de devises vers l'étranger ;
- Force majeur non stipulé explicitement dans le contrat ;
- Cessation de paiement du pays de l'importateur.

3) **Irrévocable et confirmé :** Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice. Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays. Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.

C) Modes de réalisation du Credoc

Les crédits documentaires différents selon leurs modalités de règlement. En présentant des documents conformes, I 'exportateur bénéficie du dénouement positif de sa sécurité de paiement. Le mode de réalisation et le lieu de réalisation sont des éléments primordiaux dans le crédit. L'article 10-a des RUU10 stipule que tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, pur paiement différé, par acceptation ou par négociation ». La banque chargée de la réalisation s'appelle *«La banque désignée ».*

a. **Crédit documentaire réalisable par paiement à vue :** Le paiement, dans ce cas, se fait immédiatement par la banque désignée dès réception des documents conformes. Peut faire office de "banque désignée toute banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé, à accepter la ou les traites ou à négocier"1.Cette banque peut être la banque émettrice, la banque nidificatrice ou toute autre banque remplissant les conditions précitées ;
b. **Crédit réalisable par paiement différé :** Dans ce cas, la Banque désignée s'engage par écrit à payer l'exportateur, à l'échéance prévue dans le contrat, dès la présentation des documents requis ;
c. **Crédit réalisable par acceptation :** Pour ce cas, l'exportateur qui accordo à l'importateur des délais de paiement préfère se prémunir contre les éventuels risques en exigeant aussitôt la contrepartie de sa créance sous la forme d'une traite mobilisable tirée sur la

banque émettrice, confirmatrice ou encore toute autre banque. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée ;

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

- Si le crédit documentaire est irrévocable, la banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque nidificatrice qui procède à son tour au paiement de l'exportateur ;
- Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice vérifie les documents, négocié la traite et procède au paiement de l'exportateur. Elle transmet par la suite tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

D) Les crédits documentaires spéciaux

a) Le crédit "revolving "

Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un autre crédit documentaire pour chacune d'entre elles Le crédit revolving peut être amendé de différentes manières afin de répondre aux besoins des parties. Ainsi on distingue :

a-1/- Le crédit revolving automatique (*renouvelable quant à la valeur*)

Ce crédit est renouvelable automatiquement au seuil convenu dès l'utilisation de la tranche précédente jusqu'à concurrence du montant global el clans la limite de la période de validité fixée.

a-2-Le crédit revolving périodique (*renouvelable quant à la durée*) :

Ce crédit est renouvelable à des échéances fixes, Un montant équivalent à l'initial est reconstitué à chaque échéance de la période convenue à l'ouverture du crédit.

Le crédit revolving peut être cumulatif ou non cumulatif selon que les tranches non utilisées pendant les périodes précédentes sont ou non rajoutées aux fractions suivantes.
Le crédit "revolving" vise à :

- Limiter les commissions perçues par les banques à chaque ouverture d'un crédit documentaire, sans compter le gain de temps ;
- éviter des pertes de temps en économisant des démarches et des formalités répétitives, ainsi que l'attente des accords de la banque pour chaque émission.

Ne pas confondre le crédit documentaire *"revolving"* avec le crédit documentaire *"disponible par fractions"* prévu à l'article 41 des RUU relatives aux crédits documentaires qui est un crédit émis pour le montant total du contrat lequel est disponible par tirages fractionnés pour chaque expédition.

Chaque tirage doit intervenir au cours d'une période déterminée dans le crédit. Si ce dernier n'a pas eu lieu dans la période qui lui a été attribuée, ce crédit cesse d'être utilisable pour cette livraison et pour toutes les subséquentes.

b) Le crédit" *Red clause*" ou "*Green clause*"

Ce crédit Red clause a été appelé ainsi l'origine, à l'encre rouge, afin d'attirer l'attention sur la particularité de ce crédit. Cette clause, qui est insérée par la banque émettrice, à la demande du donneur d'ordre, rend le crédit documentaire moyen de financement pour l'exportateur dans la mesure où il permet à la banque notificatrice ou confirmatrice de verser des avances contre présentation des documents prévus au contrat, à ce dernier avant même l'expédition des marchandises, ou pendant le contrat pour la « *Green clause* ».
Ce type de crédit vise souvent la vente de matière première par bateau complet.

c) Le crédit documentaire "transférable"

Un crédit 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 spécifiquement habilitée dans le crédit à titre de banque "transférante", qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaires (*second(s) bénéficiaire(s))* »

C'est un type de crédit documentaire permettant une extension de sécurité de paiement à l'égard des différents sous-traitants et fournisseurs que l'exportateur emplois. Ce crédit

spécial évite d'avoir ouvrir un crédit documentaire entre le vendeur et son sous-traitant. Ce crédit documentaire est cher.[13]

Ce crédit comporte donc une clause autorisant la banque réalisatrice à transférer, sur demande de l'exportateur (*premier bénéficiaire*), une partie ou la totalité du montant du crédit a une ou plusieurs personnes (*seconds bénéficiaires*).

Ce crédit est généralement utilisé lorsqu'il s'agit d'opérations de sous-traitance ou lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas la marchandise lui-même, mais n'est qu'un intermédiaire, ct souhaite transférer une partie ou la totalité du crédit aux fournisseurs réels en tant que seconds bénéficiaires.

L'article 48 des RUU traite des points fondamentaux liés aux crédits transférables notamment :

- Un crédit ne peut être transféré que s'il est expressément qualifié de "transférable «par la banque émettrice, évidemment sur instruction du donneur d'ordre ;
- Quand un crédit est transféré à plusieurs seconds bénéficiaires, le refus d'un amendement par un ou plusieurs d'entre eux n'entraîne pas la nullité de l'acceptation des autres seconds bénéficiaires ;
- Un crédit transférable ne peut être transféré qu'une seule fois.

e) Le credit "back to back"

En cas l'impossibilité de transférer un crédit, le bénéficiaire du crédit peut demander à la banque notificatrice/confirmatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur de ces sous-traitants.si elle y consent, le second crédit devra être libellé de telle façon que les documents requis, ainsi que toutes les autres conditions permettent la réalisation du premier crédit (*crédit de base*) le second crédit prends le nom de《 *crédit à dossé* 》. (*Back to back letter of credit*). Le crédit de base et le crédit adossé constituent deux opérations distinctes qui ne sont pas juridiquement liées, alors même que les deux crédits constituent un ensemble destiné à sécuriser une opération économique homogène. La banque notificatrice du crédit de base devient la banque émettrice du crédit adossé. Le bénéficiaire du crédit de base devient le donneur d'ordre du crédit adossé et à ce titre est responsable de la couverture des paiements effectués par la banque émettrice du crédit adossé au titre de ce crédit[14].

[13] POULAIN Elisabeth et MASSABIE-François, *Op*.cit., P 76.
[14] LEGRAND G, HUBERT M, « *Commerce international* », Ediction DUNOD, Paris 2010, P164.

Dans le cas où le donneur d'ordre refuserait d'ouvrir un crédit documentaire transférable ou bien lorsque le bénéficiaire (qui n'est pas lui-même le fournisseur) ne souhaiterait pas faire connaître à son client qu'il va sous- traiter sa commande, il est conseillé à l'exportateur d'utiliser un crédit "back to back".

Selon la conception de ce crédit *"adossé"* deux crédits indépendants sont mis en place un crédit principal sur ordre de l'importateur c faveur de l'exportateur premier bénéficiaire et un crédit adossé demandé par l'exportateur en faveur du fournisseur (*second bénéficiaire*).

La banque notificatrice dans le premier crédit devient ipso facto la banque émettrice des crédits en faveur de sous-traitants.

Le paiement du crédit principal assure celui du crédit adossé. De ce fait, il est fréquent de voir le délai de paiement du crédit adossé supérieur à celui du crédit principal.

NB

Contrairement au crédit transférable, le crédit back to back n'est pas traité par les RUU car il s'agit d'un montage de deux crédits documentaires juridiquement indépendants bien qu'ils concernent la même affaire.

III.2.2 La remise documentaire (L'encaissement documentaire)

A) Definition

L'encaissement documentaire ou la remise documentaire est une technique de règlement par laquelle un exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire d'une autre banque, le paiement ou l'acceptation par 1'acheteur au moment de la présentation des documents afférents à la marchandise.

Le terme «*encaissement documentaire*» peut signifier soit : Documents commerciaux accompagnés de documents financiers, soit Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers.

Nous entendons par :

- Documents commerciaux documents relatifs au prix, au transport.
- Documents financiers tous les instruments de paiement, chèques, effets de commerce.

B) Formes de réalisation

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes, qui sont :

a) Document contre paiement : (*documents against payment; D/P*)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception immédiate de la somme due,

b) Documents contre acceptation (*documents against acceptance; DIA*)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents remet que s'il donne l'acceptation de la ou des traites jointes à ces documents. La remise contre acceptation peut être à vue ou avec un règlement différé.

c) Document contre acceptation et aval

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

d) Document contre lettre d'engagement

Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement, Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré. Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par los banques algériennes.

Il existe différents moyens de paiement qui répond aux besoins des clients des moyens documentaire et non documentaire de paiement qui garantisse le règlement des créanciers, et prouve à l'importateur la bonne réalisation des obligations contractuelles de l'exportateur.

Les techniques ou les outils de financements appropriés, sont depuis longtemps à la disposition des partenaires commerciaux. Aussi, nous sommes convaincus, que le choix de la technique de financement adéquate appartient aux fournisseurs et aux acheteurs. A cette fin, une seule voie reste ouverte pour le client et sa banque, celle de partenariat, pour pouvoir constituer le point de convergence des objectifs et des intérêts recherchés les uns et les autres.

L’objectif principal de toute transaction de vente à l’échèle mondiale est d’échanger des biens ou des services contre de l’argent. Néanmoins, il y a toujours un risque que le vendeur ou bien l’acheteur ne puisse pas remplir sa part du contrat. Ce revirement peut être intentionnel ou complètement hors du contrôle des parties. Il existe plusieurs risque et garanties au niveau international, que nous présenterons dans la section suivante.

Section 04 : Les risques liés au Commerce International et leurs techniques de couverture

Les risques nés des opérations de commerce international peuvent comprendre des risques économiques, des risques politiques, des risques commerciaux, des risques de change et d'autres risques comme les risques culturels et environnementaux. Au final, la gestion des risques du commerce international est le facteur principal qui détermine la documentation et les méthodes de paiement utilisées par l'importateur et l'exportateur[15].

Afin de faire face aux multiples risques qui peuvent découler, la solution la plus sécurisante pour l'acheteur et la moins contraignante et la moins coûteuse pour le vendeur, c'est « les garanties bancaires à l'international » qui permettent de sécuriser les acheteurs quant à la bonne exécution, par les exportateurs de leurs engagements contractuels.

IV.1. Les risques inhérents aux opérations du commerce extérieur

IV.1.1 Définition du risque

Le risque est défini comme un évènement incertain constituant une menace et dont la survenue peut affecter la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs ou altérer sa performance. La caractéristique propre du risque est donc l'incertitude temporelle d'un évènement ayant une certaine probabilité de survenir et de mettre en difficulté la banque. Le risque inhérent au secteur bancaire se distingue par sa multiplicité et par son caractère multidimensionnel.

IV.1.2. Les différents types de risque

IV-1-2-1- Selon le moment où il se présente

On distingue trois (3) risques qui sont[16] :

A) **Le risque de fabrication :** Dans les premiers temps, le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marché laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engager pour l'exécution de son contrat, c'est le risque de fabrication ;

B) **Le risque de crédit :** C'est le risque qui prend après livraison des fournitures dans le cas de non règlement de la créance ;

C) **Le risque technique :** Lié au type de crédit accordé ou à la méthode utilisée pour le montage de financement particulier, il est en effet évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque.

[15] https://www.waystocap.com consulté le 25/02/2019 à 18h30.
[16] MEYER.V et ROLIN, Technique du commerce international et technique financière internationale, 7éme édition, Edition Economica, P106.

IV-1-2-2-Selon la nature des risques

On peut classer ces risques en plusieurs groupes [17] :

A) Le risque commercial

Le non-respect des clauses du contrat commercial peut concerner les éléments suivants :

- **La qualité :** Les marchandises qui ne sont pas soumises à une norme ou à une appellation d'origine précise peuvent être interprétées différemment et causer des déboires à l'importateur tant auprès de l'administration (*douane, répression des fraudes, etc*.) que sa clientèle. Seul un certificat d'inspection des marchandises émis par une société spécialisée peut garantir ce type de risque ;
- **Les conditions sanitaires :** Les autorités du pays d'importation ont toujours la possibilité d'effectuer des contrôles dans leurs laboratoires .En cas de résultats d'analyses différents de ceux mentionnés sur le certificat fourni par l'exportateur, la mise à la consommation peut être retardée, voire interdite. Seul un certificat sanitaire ou phytosanitaire émis par une autorité publique peut garantir ce type de risques ;
- **La quantité :** C'est une livraison ayant un caractère définitif et qui est inferieur en nombre à la quantité commandée.

  Cela entraine deux sortes de conséquences :

  - Le manque de recettes :la quantité non livrée fera gravement défaut par le manque à gagner si des investissements ont été prévus ou réalisés à cet effet ,l'acheteur ne pourra faire face à ces remboursements de prêts ;
  - Le risque de rupture de contrat et de boycott pour les commandes futures si les marchandises commandés font l'objet d'un référencement auprès d'une centrale d'achat qui n'admettra aucunes excuse même justifiée.Seul le crédit documentaire marqué « *expédition partielle interdite* » peut garantir ce type de risques.
- **Le délai d'expédition :** Il est généralement impératif que l'importateur reçoive les marchandises dans le délai convenu pour qu'elles soient mises à la disposition des clients à la meilleure époque de vente. Tout retard de livraison peut entrainer soit la mévente s'il s'agit de ventes saisonnières, soit l'impossibilité d'importer les marchandises si la date mentionnée sur la licence d'importation est échue. Seul le crédit documentaire indiquant une date limite d'expédition peut garantir ce type de risque.

[17] Didier-Pierre MONOD, 4eme édition mise à jour RUU 600, éditions ESKA, 2007, p53.

B) Le risque d'interruption de marché

C'est le risque financier supporté entre le moment où le contrat est signé et celui où les obligations des Incoterms ont été remplies.

Ce risque existe également quand les deux pays des contractants entrent en conflit politique empêchant la livraison des marchandises déjà fabriquées ou en cours de montage sur site.

- **Pour l'exportateur**

Ce risque existe lorsque les marchandises destinées à l'exportation sont en cours de fabrication ou sont déjà terminées et que l'importateur ne désire plus recevoir ces marchandises pour une quelconque raison.

S'il s'agit de marchandises spécifiques ou fabriqués sur mesure, il sera difficile, voire impossible, pour l'exportateur de les revendre.

La COFACE propose une assurance spécialisée pour garantir ce risque.

- **Pour l'importateur**

C'est un risque subi par l'importateur quand la marchandise est produite presque exclusivement dans un pays donné, le vendeur peut alors profiter de sa position dominante pour refuser de lui livrer la marchandise ou augmenter ses tarifs suivant la conjoncture.

Seules les cautions de marchés peuvent garantir ce type de risque.

C) Le risque économique

Il est fréquent qu'un vendeur ait à se procurer des fournitures, des matériaux incorporables à sa propre fabrication .il tient compte de leurs prix d'achat lorsqu'il établit son offre de vente. Il se peut que le coût de ces matières augmente d'une manière imprévue ou que le prix du transport soit modifié (*ex : crise de pétrole*).

Si le contrat ne prévoit pas une clause de révision « *Hardship* » l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations, même à perte, sous peine d'une action à justice.

D) Les risques financiers

Les risques financiers correspondent aux différents risques inhérents aux activités bancaires et financières, au sens large, et peuvent potentiellement concernés l'ensemble des agents économiques.

- **Pour l'exportateur**
  - Défaut de paiement;
  - Défaillance du débiteur;
  - Règlement judiciaire.

Seule la mise en place d'une sécurité de paiement avant l'exécution du contrat, ou la souscription d'une assurance auprès d'organismes spécialisés comme le COFACE (*Compagne française d'assurance pour le commerce extérieur*) garantissent ces risques.

- **Pour l'importateur**

C'est un risque auquel peut être confronté tout acheteur avec quelques variantes spécifiques au commerce international.

- Les livraisons partielles ;
- Les conditions et délais de paiement ;
- Le prix ;
- Les conditions de livraison ;
- Les assurances ;

Seules les exigences inscrites dans le crédit documentaire peuvent garantir ces types de risques.

E) Les risques politiques

Appelés aussi « *risque pays »,* il existe lorsque les concourants résident dans des pays différents et sont spécifiques au commerce international. Ces risques sont appréciés différemment par l'exportateur ou par l'importateur.

Ils sont généralement classer en fonction des évènements suivants :

a. Risque des guerres : Ce type de risque résulte d'un conflit armé interne ou externe, guerre civile, révolution, émeute, mouvement populaire.

b. Désaccord ou rupture des relations économiques : Il s'agit d'un désaccord politique flagrant touchant les pays des cocontractants.

c.Catastrophes naturelles : Ce sont des évènements majeurs entrainant d'un disfonctionnement de la vie économique d'un pays : Typhon, inondation, tremblement de terre…

d. Non transfert des fonds : Ce risque concerne le non-transfert de devises entre banques.

IV-1-3- Les risques du crédit documentaire

IV-1-3-1- Risque pour les banques

A) Risques du banquier donneur d'ordre

- **Risque relatif au financement**

Ce risque n'apparait que si le crédit est irrévocable. C'est-à-dire, le banquier donneur d'ordre a pris un engagement, il doit payer le vendeur (*exportateur*) en tout état de cause dès lors que les documents sont conformes.

Il n'est pas sûr que l'importateur le rembourse au moment venu. Le crédit documentaire est avant tout, un crédit par signature. Le banquier émetteur paye dès réception des documents. Il conserve les documents et supporte le décaissement jusqu'au paiement par l'importateur.

On peut supposer que l'importateur n'est pas en mesure de rembourser sa banque dans les délais de validité du crédit. Il demande, alors, des délais supplémentaires pour lui permettre soit de :

- Transformer la marchandise (*matière première*) ;
- De trouver un acheteur, s'il s'agit de produits finis.

A cela, le banquier doit trouver des solutions :

- Si le banquier fait confiance à son client, il lui remet les documents tout en perdant le gage, il obtient en contrepartie un engagement de payer à une date déterminée. Dans ce cas, un autre crédit est mis en place et il n'a aucun rapport avec le crédit documentaire. Exemple : avance sur marchandises ;
- Le banquier ne voulant pas se dessaisir du gage, endosse le connaissement à l'ordre d'un transitaire chargé de prendre les marchandises et de les stocker pour son compte. Pour détenir un droit sur les marchandises, le banquier donneur d'ordre se fera établir ou endosser à son ordre, le jeu complet de connaissement de même que les documents d'assurance.

- **Risque relatif à l'examen des documents**

Il existe un risque important relatif à l'examen des documents et à la décision qu'il faudra prendre. C'est pour cela que la vérification des documents est toujours délicate et minutieuse nécessitant une bonne expérience de la part du banquier. Les questions d'interprétation peuvent se poser. C'est grâce aux règles et usances du crédit documentaire que beaucoup de litiges sont évités.

B) Risques du banquier correspondant

- **Risque relatif à l'examen des documents**

L'examen des documents est aussi délicat pour le banquier confirmateur qui a pris un engagement équivalent de celui du banquier émetteur.

- **Risque de non-remboursement du banquier confirmateur**

Le banquier confirmateur ayant déjà versé le montant au bénéficiaire sur présentation des documents et en cas de non-remboursement par le banquier émetteur, assume son engagement et conserve le risque.

IV-1-3-2- Risques pour les clients

A) Risque de l'importateur (*donneur d'ordre*)

Pour l'importateur, les marchandises peuvent ne pas être conformes à la commande. Pour cela, il peut faire jouer en sa faveur une garantie de bonne fin.

B) Risque de l'exportateur

Quant à l'exportateur, il n'a de sécurité maximale que si le crédit documentaire comporte l'engagement des banques. C'est à leur niveau que l'étude des risques doit être plus attentive.

IV-1-4- Les risques de la remise documentaire

A) Pour l'exportateur

Il arrive que l'importateur, pour plusieurs raisons, refuse de lever les documents ou si la remise s'est faite contre acceptation ne verse pas le montant de la dette à l'échéance.

B) Pour l'importateur

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

C) Pour les banques

Du fait que les banques n'ont pas pris d'engagement (*sauf dans le cas où un aval est demandé*), les risques encourus ne peuvent dépasser ceux inhérents aux mandataires. Elles demeurent responsables au titre du service qu'elle rend aux différentes parties.

IV-2- Les garanties internationales

IV-2-1-Définition de la garantie

Une Garantie Internationale correspond à un engagement par signature par lequel une banque garantit l'indemnisation d'un Bénéficiaire en cas de non-respect des obligations de son partenaire. L'engagement que la banque (*le garant*) délivre est une garantie personnelle par laquelle elle s'oblige à payer pour le compte de son client vendeur ou acheteur (*le donneur d'ordre*), un pourcentage déterminé du contrat commercial, qui permettra à l'acheteur ou vendeur (*le bénéficiaire*) d'être indemnisé en cas de défaillance du donneur d'ordre.

Une Garantie Internationale est utilisée par une entreprise pour rassurer les partenaires commerciaux, dans le cadre des appels d'offres et des contrats, en garantissant la réalisation de ses obligations sur les marchés internationaux.

IV-2-2-La mise en place des garanties bancaire

IV-2-2-1 Les intervenants

- **Le donneur d'ordre**

Le donneur d'ordre est l'exportateur où la partie étrangère qui donne mandat à sa banque d'émettre sous sa pleine et entière responsabilité une garantie pour le compte de l'importateur. Celui-ci doit faire face à ses obligations contractuelles à l'effet de ne pas être obligé de payer s'il ne les a pas remplies convenablement vis-à-vis de l'importateur.

- **Le bénéficiaire**

Il s'agit de l'acheteur (*importateur*) qui a la possibilité de pouvoir disposer d'un recours immédiat à travers la mise en jeu de la garantie si l'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ses termes.

- **Le garant**

C'est la banque de l'importateur qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui sera dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels.

- **Le contregarant**

Il s'agit de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant (*par le biais de sa contre garantie*) à répondre à tout éventuelle défaillance de son client (*exportateur ou donneur d'ordre*). Ces intervenants ont chacun des intérêts propres ; aussi il n'y a aucune relation entre le donneur d'ordre et le garant, ni entre le bénéficiaire et le contre garant.

Par le même, les contre garanties sont totalement indépendantes des garanties ; il s'agit d'engagement distincts l'un de l'autre. Ceci bien entendu dans le cas d'engagement quadrangulaire qui met en présence toute les parties.

IV.2.2.2.Les modes d'émissions

Une Garantie Internationale peut être émise en mode directe ou en mode indirecte. On parle alors de Garantie Directe ou de Garantie Indirecte.

- **La garantie directe**

On parle de Garantie Directe, lorsque le Donneur d'Ordre donne instruction à sa Banque (*aussi appelée Banque Garante*), via une lettre d'ordre, d'émettre une Garantie au profit du bénéficiaire. La Banque Garante rédige la Garantie et l'adresse directement au Bénéficiaire. Ce dernier peut reconnaitre au papier entête de la Garantie qu'elle a été émise par la Banque Garante.

Dans certains cas, la Banque Garante peut demander à une seconde banque, généralement située dans le pays du Bénéficiaire, d'intervenir. Cette banque locale, appelée Banque notificatrice, transmet l'engagement de la Banque Garante (Banque émettrice) au Bénéficiaire tout en lui confirmant l'apparente authenticité de l'acte. Mais elle ne prend aucun engagement dans la garantie. Son rôle se limite à la notification

Si le Bénéficiaire ou les règlementations locales ne l'exigent pas, les Banques Garantes optent très souvent pour l'émission directe qui est moins contraignante et moins coûteuse à mettre en œuvre.

- **La garantie indirecte**

Dans le cas d'une émission indirecte, la banque agit toujours sur instruction du Donneur d'Ordre. Par contre, la banque émettrice, appelée Banque Contre-Garante, demande à une banque locale, appelée Banque Garante, d'émettre la Garantie. Les instructions données via le réseau SWIFT par la banque émettrice à la banque locale constituent la Contre-Garantie. La banque locale peut être un correspondant de la banque émettrice. Mais ce n'est pas obligatoire.

Le mode d'émission indirecte est souvent imposé par le Bénéficiaire qui souhaite obtenir l'engagement d'une banque qu'il connait. Il peut également résulter des exigences règlementaires locales : les gouvernements des pays importateurs imposent parfois que les Garanties émanent de banques domiciliées sur leur territoire, notamment lorsque le Bénéficiaire de la Garantie est un acheteur public. L'intervention d'une banque locale a pour conséquence d'ajouter des frais supplémentaires, puisque les commissions sont perçues par la Banque Contre-Garante et par la Banque Garante étrangère.

IV.2.3.Les différents types de garantie

IV.2.3.1.La garantie de soumission

Désigne un engagement pris par une banque ,une compagnie d'assurance ou une autre partie (*le garant*) à la demande d'un soumissionnaire (*le donneur d'ordre*) ou pris sur les instructions d'une banque , d'une compagnie d'assurance ou d'une autre partie ayant émis un appel d'offre (*le bénéficiaire*) par lequel le garant s'oblige en cas de manquement du donneur d'ordre aux obligations découlant de sa soumission à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites du montant indiqué[18]. Elle est soumise en place par la banque du vendeur (*contre garant*), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication.

[18] Article 2 RUU pour les garanties contractuelles, publication n°325.

IV.2.3.2. La restitution d'avant garantie

La garantie de restitution d'avance dont le montant est limité à 15% du montant du contrat commercial et ce conformément à la réglementation en vigueur, peut être définie comme étant une garantie destinée à rembourser ou à restituer l'avance qui aurait été verser par le bénéficiaire (*importateur*) avant la livraison et/ou le début des travaux, dans le cas où l'exportateur (*donneur d'ordre ou vendeur*) n'aurait pas honoré ses engagement et respecté convenablement les termes du contrat commercial qu'il a ratifié.

IV.2.3.3.La garantie de bonne exécution ou de bonne fin

C'est l'engagement donné par la banque du vendeur afin de garantir à l'acheteur, le paiement d'indemnités dans le cas où le vendeur faillirait à ses obligations contractuelles. Pour l'importateur, la garantie de bonne exécution ou de bonne fin, émise par la banque du fournisseur, lui permet d'être indemnisé d'une somme généralement fixée à 10% du montant du marché, en cas de non-respect par le fournisseur de ses obligations contractuelles.

IV.2.3.4. La garantie d'admission temporaire

Cette garantie entre dans le cadre de l'importation temporaire d'un matériel dans le pays de la réalisation du marché qui sera réexporté ultérieurement (à la fin du contrat). Cette garantie dispense l'entreprise étrangère des droits et taxes douanières exigibles à l'importation. Elle couvre le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter[19].

Cette garantie, dont le montant est égal aux droits et taxes douaniers exigibles, entre en vigueur lors de l'apposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis. Elle est libérale à sa date d'échéance qui interviendra après réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu.

III.2.3.5. La garantie de retenue de garantie

Appelée aussi « *garantie de dispense de retenue de garantie* »,elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution .cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles. Le montant de cette garantie représente

[19] Société interbancaire de formation, Les opérations de commerce extérieur, Alger, Page 91.

généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution[20] .

IV-2-3-6- La lettre de crédit « *stand-by* »

La lettre de crédit «stand-by » est une garantie émise par la banque de l'acheteur en faveur du vendeur .pour un montant convenu à la signature du contrat commerciale. En cas de non-respect des délais de paiement de la facture, l'acheteur fera appel à cette garantie.

C'est un instrument de sécurité, une « *garantie de non-paiement* »puisque sa réalisation signifie que le donneur d'ordre n'a pas remplis les obligations qu'il a contractées envers le bénéficiaire[21].

Sous la pression des banques anglo-saxonnes et spécialement les banques américaines, la révision de 1983 des Règles et Usances l'a assimilée à une forme de crédit documentaire.

Dans cette section nous avons essayé de passer en revue les principaux risques inhérents aux opérations du commerce extérieur et leurs techniques de couverture, dans le but de réduire ces risques et pour que l'importateur, l'exportateur s'assurent que l'opération se déroule dans les bonnes conditions, les banques ont mis à leur disposition des garanties que permettent de sécuriser les acheteurs quant à la bonne exécution par les exportateurs de leurs engagements contractuels.

[20] Naji, la négociation des contrats internationaux, cours de magister en droit bancaire et financier, université Oran, 2010-2011.

[21] Didier-Pierre MONOD, 4 e édition mise à jour RUU 600, éditions ESKA,2007, p 154.

Conclusion

Les techniques et instruments de paiement utilisés dans les relations commerciales internationales sont nombreux et diversifiés. L'emploi des uns et des autres est en fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les cocontractants.

L'exportateur, s'il est désireux de conquérir de nouveaux marchés à l'étranger, n'aura guère le choix que de traiter avec des entreprises ou personnes physiques qui se chargeront de le représenter, ou tout simplement de commercialiser ces produits. Dans tous les cas, le souci majeur de l'exportateur est de se faire payer de ses clients.

Ainsi, les opérateurs du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, et qui pourront concilier les intérêts divergents des cocontractants.

En effet, les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont contradictoires .Ainsi, le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

Une fois que les cocontractants portent un choix concernant l'instrument et la technique de paiement à adopter, ils seront éventuellement amenés, dans certains cas à choisir le mode de financement adapté à leur transaction.

La négociation et la conclusion du contrat commercial, constituent l'occasion pour l'acheteur d'exiger l'octroi d'engagement de garanties bancaires en sa faveur en participant à un appel d'offre en phase précontractuelle, l'exportateur s'engage à fournir ces garanties.

Il est fréquent que l'acheteur impose des modèles de garanties pour une meilleure compréhension de ses exigences et pour faciliter la gestion de multiples opérations avec des partenaires différents. Les garanties doivent d'être faites, en fonction des différents risques encourus par les banques. Ces dernières ont une meilleure connaissance de leurs risques que le régulateur lui-même dont l'objectif ce limiter à la prise de risques.

Apres avoir présenter**,** les instruments et les techniques de règlement des opérations du commerce international, nous nous intéressant au crédit documentaire et la remise documentaire dans le cadre du commerce extérieur algérien, qui est l'objet du chapitre suivant de ce présent travail.

Chapitre 3 : Les techniques du règlement du commerce international : le crédit documentaire et la remise documentaire dans le cadre du commerce extérieur algérien

A l'avènement de l'indépendance, en matière économique et commercial tout était à faire depuis le début tant la logique économique du colonialisme du tout transfert des richesses vers la métropole n'a rien laissée sur place.

Aussi fallait-il mettre en place un tissu économique et des circuits de distribution afin de répondre aux besoins de la population en produits de base et de large consommation.

L'Algérie depuis le début hésite entre deux technique de paiement le CREDOC et la REMDOC et dans le but de choisir la procédure qui correspond le plus aux besoins des consommateurs Algériens, la Direction générale des changes auprès de la Banque d'Algérie a adressé aux banques et établissements financiers intermédiaires agréés une note relative au règlement des importations qui concernait en fait le contrôle des importations de biens réglés par crédit documentaire ou par remise documentaire, chaque procédure à ces caractéristiques ces propres avantages et inconvénients, et ces deux technique ont des différences.

Dans ce chapitre nous avons commencer par la première section intitulé l'encadrement et promotion du commerce extérieur où nous avons développer les différentes périodes dévolution du commerce extérieur algérien, la seconde section est sur la remise documentaire dans le cadre du commerce extérieurs où nous allons développer la législation algérienne sur la REMDOC et expliquer bien en détail cette technique, la troisième section est sur le crédit documentaire où nous allons aussi développer la réglementation algérienne sur le CREDOC et enfin, la quatrième section qui est la déférence entre la REMDOC et le CREDOC, réalisé par notre propre analyse.

Section 1 : Encadrement et promotion du commerce extérieur

L'encadrement juridique du commerce extérieur de l'Algérie figurait, dès le début de l'indépendance, parmi les priorités des pouvoirs publics du pays eu égard à son importance dans l'approvisionnement du marché intérieur tant en matières premières pour les unités de production que pour les besoins de consommation des citoyens.

Comme dans tout pays colonisé, le commerce extérieur de l'Algérie exprimait le sous-développement de son économie à travers la structure des échanges qui se composait essentiellement de produits bruts, ainsi que par le déficit de la balance commerciale et l'orientation de ses échanges commerciaux essentiellement vers la France.

Pour remédier à cette situation de sous-développement, l'Algérie a cherché à donner à son économie une assise saine sur de nouvelles structures et a commencé par instaurer un

système de contrôle sur toutes les opérations du commerce extérieur et organiser ses échanges commerciaux.

I.1 Encadrement et promotion du commerce extérieur

L'encadrement juridique du commerce extérieur de l'Algérie figurait, dès le début de l'indépendance, parmi les priorités des pouvoirs publics du pays eu égard à son importance dans l'approvisionnement du marché intérieur tant en matières premières pour les unités de production que pour les besoins de consommation des citoyens.

Comme dans tout pays colonisé, le commerce extérieur de l'Algérie exprimait le sous-développement de son économie à travers la structure des échanges qui se composait essentiellement de produits bruts, ainsi que par le déficit de la balance commerciale et l'orientation de ses échanges commerciaux essentiellement vers la France.

Pour remédier à cette situation de sous-développement, l'Algérie a cherché à donner à son économie une assise saine sur de nouvelles structures et a commencé par instaurer un système de contrôle sur toutes les opérations du commerce extérieur et organiser ses échanges commerciaux.

I.1.1. Période d'organisation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur

En décembre 1962, l'office national de commercialisation (ONAC) a été créé par décret avec pour objectif de favoriser l'exécution et la réalisation de toute opération d'intérêt national à caractère économique décidée par le gouvernement.

Cet office tout comme beaucoup d'autres organismes et entreprises publiques se sont vus, au fur et à mesure de leur création, attribués des monopoles à l'exportation et à l'importation des produits relevant de leur sphère de compétence, soit pour rependre aux besoins de leurs unités de production, soit pour satisfaire ceux de la consommation.

Aussi, par décret du 16 mai 1963, un cadre réglementaire de contingentement pour l'importation des marchandises a été défini, en déterminant les produits devant faire l'objet d'une réglementation spéciale d'une part, et les produits qui sont soumis aux licences d'importation, d'autre part.

En janvier 1974, le commerce extérieur est entré dans une phase d'organisation à travers l'instauration des programmes dits : Programme Générale D'importation (PGI), introduite per le décret n°74/11 du 30 janvier 1974.[1]

[1] RAMEL.C, « *Commerce international* », Edition DUNOD, France, 2002, P98.

De même, l'ordonnance 74/11 du 30-01-1974 relative à la libération du commerce d'exportation et fixant les conditions d'exportation et de réexportation de marchandises réalisées à partir du territoire douanier national, a été publiée durant la même année.

Le texte relatif au Programme Général D'importation prévoit les régimes d'importation ci-après :

- Marchandises importées dans le cadre d'une autorisation globale d'importation (AGI) délivrée à une entreprise ; - Marchandises sans paiement ; - Produits contingentés.
- Les autorisations globales d'importation sont attribuées :[2]
- A des organismes publics détenteurs de monopoles à l'importation ;
- A des entreprises de production ou de service du secteur public pour la réalisation de leurs programme de production, de maintenance et des projets dont elles ont la responsabilité.

Le décret 74/12 a été immédiatement suivi par deux autre ; le 74/13 du 30 janvier 1974 qui porte sur les modalités d'importation et la programmation des exportations, et le 74/14 de la même date qui concerne les autorisations globales d'importations (AGI) et l'établissement des prévisions d'importation aussi bien pour les opérations commerciales de l'entreprise détentrice du monopole et celles qui sont soumises à son visa et effectuées par d'autres entreprises.

Les textes réglementaires ci-dessus étaient le prélude de deux textes législatifs qui ont couronné la démarche de l'option socialiste pour le commerce extérieur à savoir la promulgation des lois n° 78-02 du 11 février 1978 et 88-29 du 19 juillet 1988.

La loi n° 78-02 du 11 février 1978 consacre le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. Elle énonce explicitement que l'importation et l'exportation des biens, fournitures et services de toutes natures sont du ressort exclusif de l'Etat.

En application dès ses articles 2 et 3, seuls les organismes de l'Etat peuvent conclure des contrats de marchés d'importations ou d'exportation avec des entreprises étrangères.

Ainsi, les organismes et entreprises auxquels sont attribués par l'Etat des monopoles d'importation ou d'exportation des biens, fournitures et services, se doivent de satisfaire les besoins des agents économiques et de l'économie nationale.

[2] M'HAMSADJI-BOUZIDI Nachida, « *Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur* », Office des publications universitaires, Alger, P4.

La loi n° 88-29 du 19 juillet 1988, traite de l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. Selon ses dispositions, le monopole de l'Etat avait pour but :

- D'organiser les choix et priorités dans les échanges extérieurs, conformément aux orientations, décision et directives en la matière déterminés par le gouvernement ;
- De stimuler le développement et l'intégration de la production nationale ;
- De favoriser la diversification des sources d'approvisionnement du pays et la réduction des importations et leurs couts ;
- De contribuer à la promotion des exportations.

Un cahier des charges déterminant les obligations du concessionnaire a été prévu pour les concessions attribuées aux entreprises publiques économiques.

Dans le prolongement des textes ci-dessus et les périodes d'austérité survenues durant les années 1990, Monsieur le chef du gouvernement a donné des instructions par circulaire n°625 du 18 aout 1992 pour instaurer les modalités de financement du crédit documentaire.

I.1.2. Période de mise en place de l'économie de marché

Le décret n° 88-201 du 18 octobre 1988 est venu pour aborder toutes les dispositions réglementaires qui conféraient aux entreprises socialistes à caractère économique l'exclusivité d'une activité ou le monopole de la commercialisation.

Les dispositions de ce teste réglementaire amorce l'ouverture sur l'économie de marché à qui il a fallu près de deux ans pour annoncer de nouvelle mesures de libération du commerce extérieur dans la loi de fiance complémentaire pour 1990.

En effet dans ses articles 40 et 41, il y est prévu des dispositions qui dispensent les opérateurs économiques des formalités du commerce extérieur lors :[3]

- Du dédouanement des biens d'équipements et des pièces de recharge importés sans paiement et destinées à l'usage professionnel ;
- Du dédouanement des marchandises importées sans paiement et destinées à la revente en l'état pour des personnes exerçant des activités de vente ou par des concessionnaires agréés.

Dans le même sillage, le décret n° 91/37 du 13 février 1991, relatif aux conditions d'intervention en matière du commerce extérieur, défini dans ses articles 2 et 3 les personnes physiques et morales pouvant exercer dans les domaines d'importation et d'exportation.

[3] BENISSAD Hocine, « *La réforme économique en Algérie* », 2éme édition, Alger, P82.

De son côté, la banque d'Algérie a publié en 1990 trois règlement n° 90/02 du 8/9/1990, 91/12 du 14/8/1991 et 91/13 du 17/8/1991, portant respectivement sur les conditions d'ouverture des importations, et sur la domiciliation et sir le règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

De même, une révision du tarif douanier algérien et son plafonnement à 5٪, 15٪ et 30٪ ont été introduits au début de l'année 2001.

Par ailleurs, une décision d'annulation de la valeur administrée du Dinars et sa reconversion a été prise simultanément avec la levée des barrières non tarifaires dans le sillage des réformes économique engagées par l'Algérie.

De plus, le décret 03/02 du 19/07/2003, portant création de zones franches est intervenu pour développer les opérations du commerce extérieur. Cette initiative a été annulée deux ans plus tard.

Enfin, l'ordonnance du 03-04 du 19 juillet 2003, relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation, en énonçant explicitement que les opérations d'importation et exportation se réalisent librement.

I.1.3. Les accords commerciaux

L'Algérie a entrepris, dès son indépendance, de développer ses relations commerciales, sur la base, du principe de l'intérêt mutuel. A ce jour, des accords ont été signé avec 70 pays dont 30 pays africains.

Les premiers partenaires à avoir signé des accords avec nous furent la Bulgarie, le Maroc, la Suisse, le Mali, la Yougoslavie, la Tchécoslovaquie, et Cuba en 1963.

Ces accords s'ils n'octroyaient aucun avantage tarifaire constituaient un cadre idoine pour l'encadrement des échanges et offraient des garanties aux opérateurs économiques notamment pat l'établissement de listes des produits à échanges, et l'obligation de respecter les normes en général notamment en matière phytosanitaire et de santé animale comme ils fixaient les monnaies de paiement.[4]

Ils furent suivis par la signature d'autres accords de 1964 à 1974, avec d'autre partenaire :
Européens : Albanie, Allemagne, Bulgarie, Autriche ; Africain : Cameroun, Congo, Ghana, Guinée, Bissau, Libéria, Nigéria ; Arabes : Liban, Irak, Soudan, Libye, Tunisie ; Asiatiques : Pakistan, Vietnam ; Sud-américain : Mexique, Pérou ; Nord-américain : Canada.

[4] BENISSAD Hocine, « *L'Algérie restructuration et réformes économiques* », Edition OPU, Alger, P76.

Compte tenu du niveau de développement économique atteint par l'Algérie et de l'évolution de ses relations avec ses partenaires, des accords commerciaux de type clearing furent signé avec l'URSS, la Bulgarie, la Pologne, et la Hongrie. Ce genre d'accord appuyés par des accords techniques bancaires avaient la particularité d'assurer des échanges commerciaux équilibrés, en valeur et permettaient des relations commerciales, économiques et techniques approfondies entre les opérateurs économiques.

Ces accords furent actualisés et changés par d'autre textes avec ces partenaires, à leur demande, eu égard à l'évolution économique et juridique qu'ont connu leur pays.

Les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix ont vu une plus grande diversification des partenaires commerciaux et ainsi la signature d'accords commerciaux avec une quarantaine de pays. Les relations commerciales entre l'Algérie et les pays de communauté économique européenne étaient régies par l'accord signé le 26 avril 1976, dans la perspective de permettre à cette commission d'apporter le soutien et l'accompagnement nécessaires pour le développement de l'économie algérienne.

Actuellement, l'Algérie et l'union européenne sont liées par un accord d'association conclu le 22 avril 2002 et entré en vigueur depuis septembre 2005.

Cet accord prévoit plusieurs volets de coopération et d'assistance dans les domaines économique, commercial et culturel entre l'Algérie et l'Union Européenne. Il permet aux opérateurs algériens de réaliser des importations à partir des pays de l'Union Européenne selon le schéma de démantèlement tarifaire ci-après :

- Les produits de la liste 1 bénéficient à leur entrée en Algérie d'une exonération des droits de douane dès l'entrée en vigueur de l'accord ;
- Les produits de la liste 2 bénéficient à leur entrée en Algérie d'un abattement de 20٪ des droits de douane par an, 2 ans après l'entrée en vigueur de l'accord ;
- Les produits de la liste 3 bénéficient à leur entrée en Algérie d'un abattement de 10٪ des droits de douane par an, 2 ans après l'entrée en vigueur de l'accord.

Au cours des premières années de la mise en œuvre de l'accord, il a été relevé un déséquilibre des intérêts en matière d'échanges commerciaux au détriment de l'Algérie.

De ce fait, la partie algérienne a engagé des négociations avec ses partenaires de l'Union Européenne pour décaler à 2020 le démantèlement définitif des droits de douane prévu dans cet accord en 2017.

En outre, l'Algérie a ratifié le 03 aout 2004 la convention de facilitation et de développement des échanges commerciaux entre les Etats arabes, faite à Tunis le 27 février 1981. Elle a adhéré à la grande zone arabe de libre échange, en janvier 2009.

L'importance accordée par les pouvoirs publics au secteur du commerce est évidente du fait que ce secteur institutionnel a toujours existé depuis l'avènement de l'indépendance nationale au sein des différents gouvernements. Ce secteur a même fusionné à deux reprises avec le Ministère des finances, lors de la création d'un Ministère de l'économie (*1963-1965 et 1990-1994*).

Depuis il a, sans cesse, joué un rôle fondamental dans l'organisation et le fonctionnement de l'économie nationale tant lors de la mise en place d'une économie planifiée centralisée que lors de la transition, à ce jour, vers une économie de marché.

A ce titre, il est resté à l'écoute, tant des pouvoirs publics pour concrétiser sur le terrain les orientations et décisions arrêtées, que de la population et des consommateurs en général pour préserver leur pouvoir d'achat et assurer leur protection.

Section 2 : La remise documentaire dans le cadre du commerce extérieur algérien

Lorsqu'il existe des relations commerciales régulières entre un importateur et un exportateur, ces derniers peuvent recourir pour le règlement de leur transaction commerciale, à une technique très simple et assez souple, basée surtout sur la confiance qui existe entre les deux parties (*importateur et exportateur*) qui est la remise documentaire, appelée aussi encaissement documentaire.[5]

La remise documentaire ou appelé encore encaissement documentaire, est née de la méfiance réciproque qui existe tout particulièrement entre vendeur et acheteur de pays différents, sachant que cette technique fait intervenir, l'exportateur, l'importateur, la banque du vendeur et celle de l'acheteur.

Ces deux établissements financiers ne rendent ici qu'un service, et chacun représente son client et assure les parties contractantes.

II.1. La régulation et la législation de la remise documentaire en Algérie

a) La loi de finances complémentaire 2009

La loi de finances complémentaire 2009 a introduit à ne pas utilisait la procédure du crédit documentaire, mais plus celle de la remise documentaire.

[5] MEYER.V et ROLIN, « *Technique du commerce international et techniques financières internationales* », 7éme édition, Edition Economica, P92.

b) La loi de finances complémentaire 2010

La loi de finances complémentaire 2010 a interdit l'utilisation de la Remdoc.

c) La loi de finances 2014

L'Algérie vient d'autoriser à nouveau la remise documentaire comme moyen de paiement des importations de produits finis. L'article 81 de la loi de finances 2014, publiée le 2 janvier au Journal officiel, stipule en effet que «*les importations destinées à la revente en l'état ne peuvent s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire*».

«*Le rétablissement de la remise documentaire vient après l'échec du Credoc à freiner l'envolée des importations et à réguler les opérations du commerce extérieur*»[6], a expliqué le président de la commission finances et du budget de l'Assemblée populaire nationale (parlement algérien, NDLR), Khalil Mahi. Les importations n'ont pas, en effet, cessé d'augmenter, en raison notamment de l'amélioration du pouvoir d'achat d'une large frange de la population sous l'effet des augmentations salariales.

II.2 définition et traitement de la remise documentaire

II.2.1 définition

"C'est le recouvrement auprès d'une banque d'un montant dû, contre remise des documents correspondants. "[7] Donc, la remise documentaire est une opération effectuée par une banque (*remettent*) sur demande de son client, où l'exportateur(*tireur*) se charge de l'encaissement du montant de la transaction par l'intermédiaire d'une autre banque (*chargée de l'encaissement*), auprès de l'importateur (*tiré*) contre remise des documents correspondants.

II.2.2 Les intervenants

Ce moyen de règlement s'effectuera soit contre paiement à vue, soit contre acceptation, il se repose alors sur une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur.

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

- **Le donneur d'ordre :** L'exportateur, créancier du montant du par l'acheteur. : C'est celui qui rassemble les documents, et les remet à sa banque L'opération d'encaissement se déclenche, à son initiative ;

[6] L'Algérie ré-autorise la remise documentaire comme moyen de paiement des importations, agence ecolin.com, janvier 2014

[7] Farouk bouyakoub, « *l'entreprise et le financement bancaire* », édition casbah, Algérie, 2003, p 263.

- **La banque remettante :** C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance ;
- **La banque chargée de l'encaissement :** C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur C'est la banque qui présente les documents à l'acheteur contre règlement du montant. Si l'acheteur dispose d'un compte auprès de la banque chargée de l'encaissement, la banque présentatrice sera confondue avec cette dernière.

  Si l'acheteur ne dispose pas d'un compte dans la banque chargée de l'encaissement, la banque présentatrice (*la banque de l'acheteur*) reçoit le règlement en contrepartie des documents pour le compte de la banque chargée de l'encaissement ;
- **Le tire:** C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

II.2.3 Déroulement de la remise documentaire

On distingue sept étapes dans le déroulement de la remise documentaire :

(1) : 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'effectue par remise documentaire.

(2) : Expédition des marchandises et remise des documents

Le vendeur (*remettant/donneur d'ordre*) expédie les marchandises et 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.

(3) : Envoi des documents à la banque présentatrice

La banque du vendeur (*banque remettante*) transmet les 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.

(4) : 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 en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.

(5) : Paiement ou acceptation

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

(6) : Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante

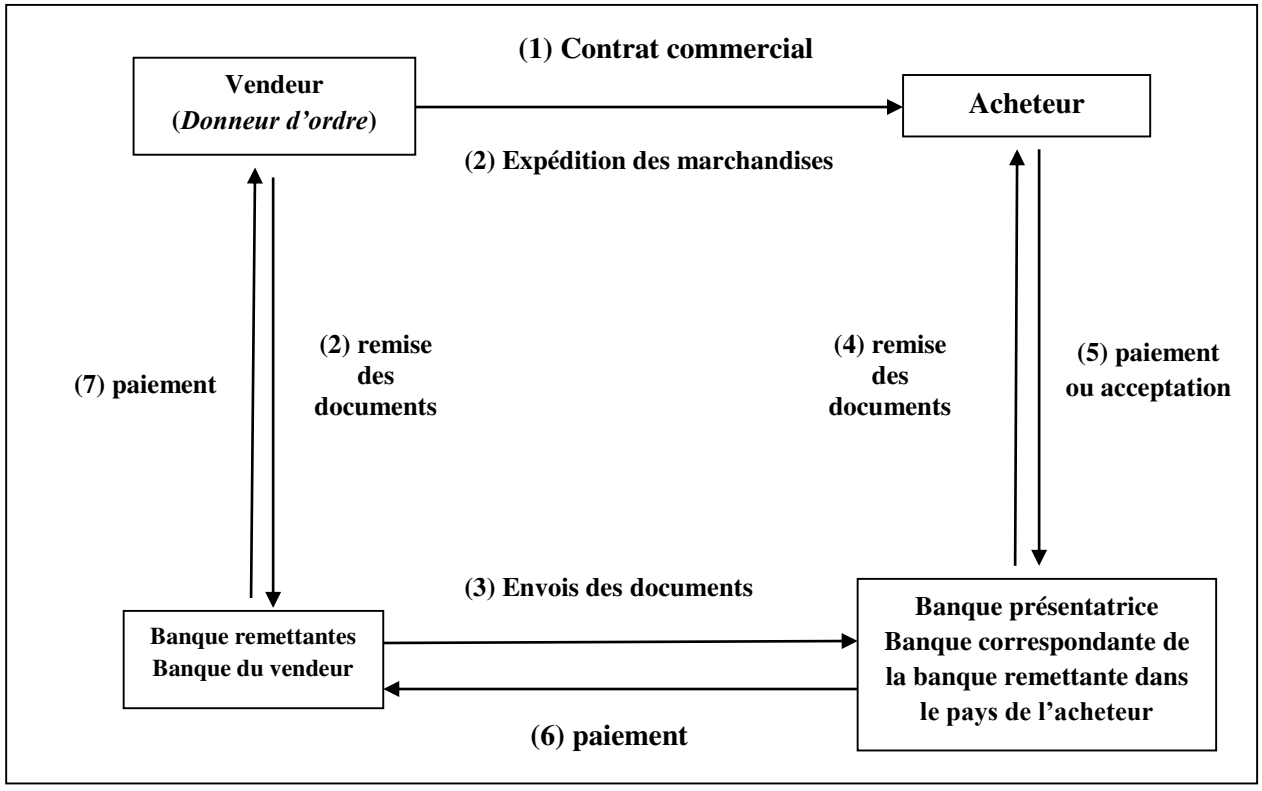
La Banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document remis contre paiement. Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement restera auprès de la banque présentatrice.

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.

(7) : Crédit au vendeur

La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation des réceptions des fonds.

Figure N°01 : Traitement de la remise documentaire



Source : LAUTIER.D et SIMON.Y, « *Techniques financières internationales* », 8éme éd, Edition Economica, Paris, 2003, P28.

II.3. Caractéristiques d'une remise documentaire

L'encaissement documentaire est régi, sauf convention expresse, par les Règles Uniformes de la CCI relatives aux encaissements, dans leur dernière version (voir publication 522). Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts...

Il y a lieu de noter les observations suivantes :

- Les règles uniformes relatives aux encaissements s'appliquent à un encaissement par la volonté des contractants. Dans ce cas elles doivent être incorporées dans le texte de l'ordre de l'encaissement.
- Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement
- Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à :
  - Exécuter les instructions reçues par son mandant ;
  - Vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement. Toutefois, lorsque la formule de règlement par acceptation et aval est retenue, la banque présentatrice se trouvera engagée à payer le montant du par le client défaillant.
- L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci.

Dans le cas échéant, la banque n'a aucune obligation de prendre livraison de la marchandise. Il appartient à l'expéditeur d'assumer la responsabilité et les risques y afférents.

L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :

- Les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice ;
- Les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;
- Le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) monnaie(s) ;
- La liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun ;
- Les termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;
- Les frais et intérêts à encaisser ;
- Le mode de paiement ;
- La démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.

II.4. Avantages et inconvénients de lu remise documentaire

II.4.1 Avantages

La remise documentaire présente plusieurs avantages à savoir :

- La simplicité et la souplesse de la procédure ;
- Le coût bancaire est minime (*moins onéreux qu'un crédit documentaire*) ;
- La remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire ;
- Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture ;
- L'acheteur est assuré, grâce aux documents, que le vendeur a effectué ses obligations.
  - Les banques prennent moins de risques, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval.

II.4.1. Inconvénients

Cette opération comporte néanmoins des inconvénients liés en particulier à

- Une insuffisance de garantie, pour l'importateur, sur la qualité de la marchandise ;
- La faible protection des banques (*elles ne s'engagent pas à payer*) ;
- Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le retrait de la marchandise. Un tel évènement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (*frais d'entreposage, de réexpédition de la marchandise etc*.) Pour l'exportateur. Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (*risque commercial*) pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un compte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage ;
- Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur, dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.

Pour limiter ces risques il est recommandé de rechercher l'aval de la banque de l'importateur et ou recourir aux assurances.

Dans le cas où les contractants ont de bonnes relations d'affaires, ils peuvent faire face aux inconvénients de cette technique, notamment la cherté, la lourdeur, la complexité et le formalisme rigoureux, en utilisant une autre technique qui est la remise (*l'encaissement*) documentaire.

Ce qui fait que cette technique nécessite un climat un peu particulier où : il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires, l'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client (*il se sert du règlement de son client pour payer ses propres fournisseurs afin d'éviter le risque de change*), la situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable, la marchandise peut facilement être revendue sur place en cas de désistement de l'importateur, l'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement

Section 3 : Le crédit documentaire dans le cadre du commerce extérieur algérien

Du fait de l'éloignement géographique, des différences linguistiques el réglementaires, les contractants ont du mal à se faire confiance.

L'exportateur veut être payé avant d'expédier la marchandise, I ‘importateur, de son côté, veut s'assurer de la conformité de l'expédition avant de régler la facture. Les intérêts contradictoires entre acheteur et vendeur, nécessite l'introduction d'un médiateur (une banque généralement) afin de rassurer et de satisfaire les deux parties.

La technique de paiement le plus sûr et la plus adéquate dans ce cas est "Le crédit documentaire".

III.1. La régulation et la législation du crédit documentaire en Algérie

a) La loi de finances complémentaire 2009

La loi de finances complémentaire 2009 a introduit à ne pas utilisait la procédure du crédit documentaire, mais plus celle de la remise documentaire.

b) La loi des finances complémentaire de fin juillet 2010

La loi des finances complémentaire de fin juillet 2010 avait imposé le crédit documentaire comme unique moyen de paiement des achats à l’étranger afin de lutter contre la hausse de la facture des importations.

Dans ce cadre, il est utile de rappeler que déjà en date du 16 février 2009, en vue de prévenir toute infraction à la réglementation des changes, la Direction générale des changes auprès de la Banque d’Algérie a adressé aux banques et aux établissements financiers

intermédiaires agréés une note relative au règlement des importations (*note n°16/DGC/2009*) qui concernait en fait le contrôle des importations de biens réglés par crédit documentaire (*Credoc*) ou par remise documentaire. Néanmoins, l'application et l'interprétation par les banques commerciales de ces exigences sont restées problématiques.

c) La loi de finances 2014

De plus que la procédure du Credoc L'Algérie ré-autorise la remise documentaire comme moyen de paiement des importations

Selon le président de la commission finances et du budget de l'Assemblée populaire nationale (parlement algérien, NDLR), Khalil Mahi, *« l'institution du Credoc, comme seul moyen de payement des importations, a généré des difficultés de trésorerie pour les entreprises algériennes qui se sont retrouvées contraintes à régler leurs factures trois ou quatre mois avant la réception des marchandises*.[8] ».

Et « *le Credoc a profité aux banques algériennes qui ont vu leurs rémunérations se multiplier ainsi qu'aux fournisseurs étrangers qui font tourner l'argent des entreprises algériennes durant de longues périodes avant la livraison des commandes*.[9] ».

III.2 Origine, définition et traitement de la remise documentaire

III.2.1 L'origine du crédit documentaire

L'apparition du crédit documentaire remonte loin dans l'histoire, il tient sa source de « *la lettre de crédit* ». Sachant que cette dernière a été quelque peu modifié, d'où les transferts de fonds vont être soumis à la présentation des documents, liés à la marchandise qui fait l'objet de la transaction, ce qui va donner ce que l'on appelle crédit documentaire. En tant que moyen de financement et de garantie, il permet à l'exportateur de recouvrer et de mobiliser avec une grande sécurité ses créances, et à l'importateur d'accroître ses achats en lui fournissant des fonds.

III.2.2 définition

"*C'est l'acte par lequel une banque s'engage, pour le compte de son mondant, à payer au bénéficiaire un montant déterminé en monnaie convenue, si ce dernier présente, dans un délai fixé, les documents prescrits* ".[10]

[8] L'Algérie ré-autorise la remise documentaire comme moyen de paiement des importations, agence ecolin.com, janvier 2014
[9] *Idem*
[10] BOUYACOUB Farouk, « *l'entreprise et le financement bancaire* », édition Casbah, Algérie, 2003, P 263.

L'importateur (*ou donneur d'ordre*) demande à son banquier (*ou banque émettrice*), de procéder auprès de la banque de l'exportateur (*ou banque notificatrice*) à l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de cet exportateur (*ou bénéficiaire*). Par cette ouverture de crédit, le banquier de l'importateur s'engage à payer l'exportateur qui reçoit l'argent correspondant à cette vente, dès l'expédition de la marchandise, tout en respectant les conditions du Credoc.

III.2.3 Les intervenants

Le crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties qui sont :

a) Le donneur d'ordre : Il s'agit de l'importateur (*l'acheteur*)qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (*exportateur*) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire ;

b) La banque émettrice : C'est la banque de l'acheteur qui procède à l'ouverture et l'émission du crédit documentaire sur instruction de son client ;

c) La banque notificatrice: C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale. Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur ;

Elle devient confirmatrice si elle s'engage à garantir et payer le vendeur, cela lorsque les garanties offertes par la banque émettrice ne sont pas considérées suffisantes ;

d) Le bénéficiaire : Il s'agit de l'exportateur (*le vendeur*) personne dont le crédit est émis en sa faveur, pouvant exigée le paiement à la banque émettrice, une fois qu'elle a rempli les conditions du Credoc.

III.2.4. Déroulement et mécanisme d'une opération de Credoc

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

(1) L'acheteur va demander à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur, c'est-à-dire de prendre vis-à-vis du vendeur l'engagement de régler l'importation sur présentation de certains pièces, appelées « *documents* », qui prouvent l'expédition et attestent la conformité de la marchandise ;

(2) Le banquier adresse à son correspondant étranger une « *lettre d'ouverture d'accréditif* » qui fixe les conditions de l'opération, et qui, notamment, demande au correspondant de régler le vendeur sur présentation de documents conformes aux spécifications indiquées dans les crédits ;

(3) Le correspondant notifie l'ouverture de crédit au vendeur en lui précisant les termes ;

(4) Le vendeur peut alors expédier la marchandise en toute tranquillité. En échange de sa remise, le transporteur délivre au vendeur les documents d'expédition (*connaissement,….) ;*

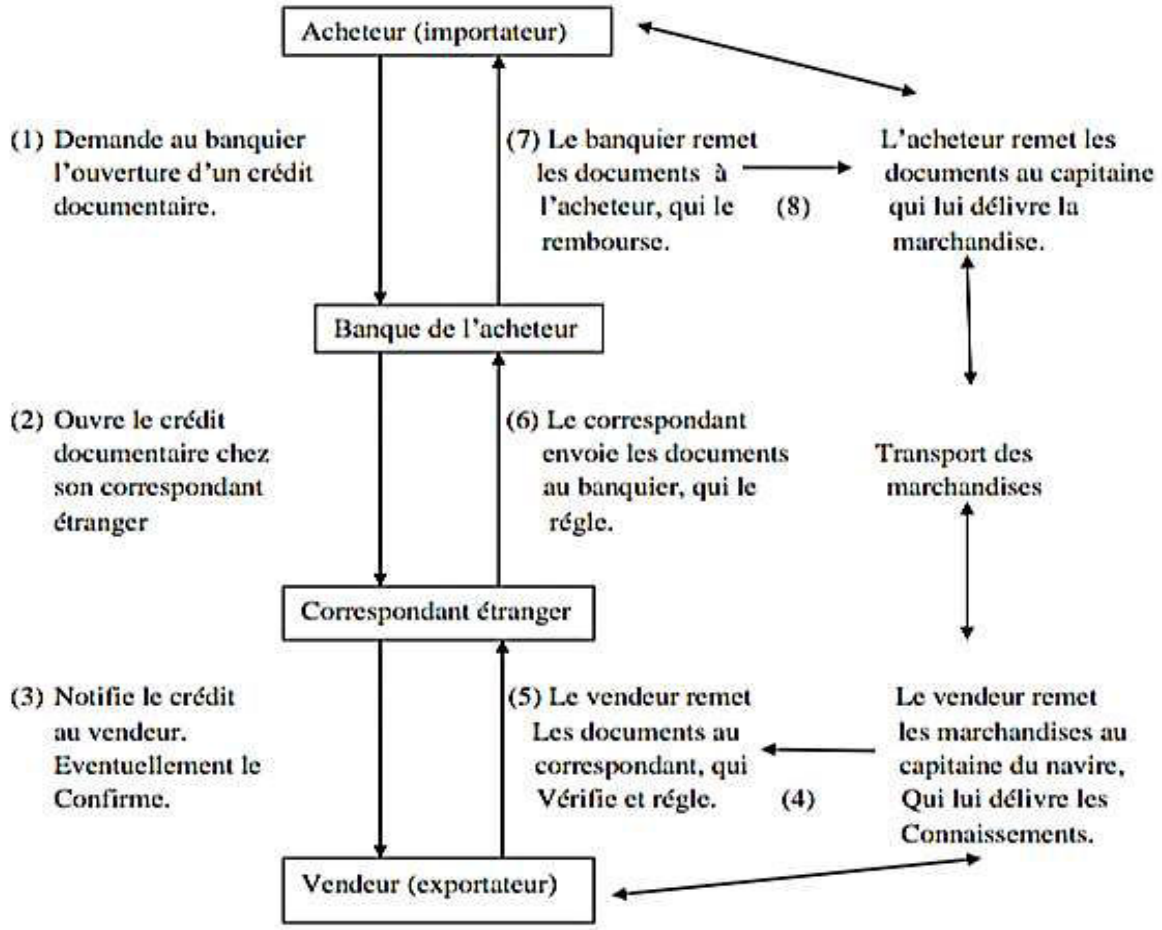
(5) Le vendeur remet ces documents énumérés dans l'ouverture de crédit au correspondant, qui après avoir vérifié leur conformité avec les stipulations de la lettre de crédit qu'il a reçu, règle le prix des marchandises ;

(6) Le correspondant fait suivre ces documents au banquier de l'acheteur, qui le rembourse de son paiement ;

(7) Le banquier délivre les documents à son client en échange de règlement de l'importation ;

(8) L'acheteur, muni de ces documents, peut se faire délivrer les marchandises par le transporteur.

Figure N° 02 : La réalisation pratique d'un crédit documentaire



Source : DESPESSAILLES.P, « *Vos relations d'affaires avec la banque, in Encyclopédie pratique pour la vie des affaires* », 4éme éditions, Edition Delmas, Paris, 1970, P25.

III.3. Caractéristiques du Credoc

Compte tenu de son importance et de sa fréquence d'utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des "Règles et Usances Uniformes" (RUU) édictées par "la Chambre de Commerce Internationale" (CCI). Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire...

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

- Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales ;
- Un gage de sécurité pour les parties ;
- Un instrument de crédit par signature accordé par la banque à son client importateur lorsqu'il provisionne l'opération. Par contre lorsque l'opération est financée par la banque, l'importateur bénéficie en plus du crédit par signature, d'un crédit direct pour la période comprise entre la date de paiement du fournisseur par la banque ct la date du paiement par l'importateur à l'arrivée des marchandises ;
- Un engagement conditionnel c'est à dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit. Une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles ;
- Un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non pas sur celle de la marchandise. Les banques vérifient donc la conformité des documents par rapport aux instructions de l'importateur sans avoir à authentifier la véracité des mentions portées sur ces documents concernant l' expédition de la marchandise.

Le crédit documentaire est lié d'une part au contrat sous-jacent (*la vente internationale*) dont il reflète et assure le paiement, tout en étant d'autre part, juridiquement indépendant de ce contrat. En effet, sa nature exclusivement documentaire garantit une exécution technique par les banques de leurs obligations sans avoir à se soucier des relations entre les partenaires. Cette implication, documents, lui confère donc le caractère d'indépendance.

Toute opération de crédit documentaire est basée sur "une demande d'ouverture de crédit documentaire exprimée par l'importateur. Cette demande contient en général les indications suivantes :

- Le nom et l'adresse du bénéficiaire (*vendeur*);
- Le montant du credit;
- Le type de crédit révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé, transferable ;

- Le mode de realisation;
- La désignation du tiré des éventuels effets et leur date d'échéance;
- La description sommaire des marchandises mentionnant entre autres les quantités, les prix, la qualité, les prix unitaires le cas échéant;
- Le mode de paiement du fret (*à l'avance ou non*);
- La liste des documents exigés ainsi que l'incoterm à utiliser;
- Le lieu et la date limite d'embarquement, d'expédition ou de prise en charge;
- La date et le lieu de validité du credit;
- Le type de crédit (*transférable ou non transférable*);
- Le mode de transmission du crédit par avion, par télégramme ou télex, plicartable.

III.4. Avantages et inconvénients des crédits documentaires

III.4.1. Avantages

En tant que le Credoc est l'instrument de financement le plus important dans le commerce extérieur, il permet d'atteindre un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur, et cela si l'opération est bien maîtrisée de la négociation du contrat commercial jusqu'à la mise en place du Credoc.

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables :

- Une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé ;
- Une facilité de recouvrement des créances sur l'étranger ;
- Universalité de la technique par application des RUU de la CCl ;
- Seule la fraude permet l'opposabilité des paiements.

III.4.2 Inconvénients

On peut résumer les inconvénients par les risques de chaque intervenant :

- **La banque émettrice est :** exposée au risque d'insolvabilité de son client (*car elle s'engage à payer l'exportateur*);
- **La banque du vendeur:** quant à elle, encourt un risque de nature différente selon qu'elle appose sa conformité ou qu'elle se limite à l'instruction de simple notification du crédit. En étant simplement notificatrice, son risque financier serait nul car elle n'aurait pas l'engagement de payer. Par contre si elle venait à être confirmatrice, elle engagerait sa responsabilité sur deux aspects:

- L'aspect financier, puisqu'elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, le risque de non-transfert et le risque pays ;
- l'aspect technique, dans la mesure où elle couvre le risque lié à l'acceptation de documents contenant des réserves non détectées par elle. Dans ces cas de figure, la banque émettrice risque de conditionner le remboursement par la levée de ces réserves.

- **Le vendeur:** encourt un risque de contrepartie, pouvant résulter du risque pays, sur la banque émettrice dans le cas où le crédit ne serait pas confirmé;
- **Pour l'acheteur:** le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

Pour pallier à certains risque, l'acheteur peut recourir à une garantie comme la garantie de bonne exécution, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition

Le crédit documentaire (*communément appelé Credoc ou lettre de crédit L/C*) est une opération de sécurisation des paiements internationaux.

Que vous soyez importateur ou exportateur, cette technique de paiement vous permet : Si vous êtes le vendeur, d'avoir la garantie d'être payé si vous vous conformez aux stipulations précisées dans le crédit documentaire (*documents à fournir, délais à respecter*…). Et si vous êtes l'acheteur, d'avoir la certitude d'être livré dans les délais convenus avec des produits conformes aux stipulations précisées dans le crédit documentaire.

Section 04 : La différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Afin de comparer le CREDOC et la REMDOC nous avons jugé l'utile de choisir trois critères qui feront l'objet d'analyse de comparaison entre ces deux modes de financement qui sont comme suit : Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC, Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc et Credoc, Comparaison des différents avantages et les inconvénients des deux moyens de financement.

IV.1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC

IV.1.1. L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire

Les étapes d'une domiciliation bancaire à l'import sont les même pour le crédit documentaire et la remise documentaire en ce qui concerne les documents exigés, la commission à payer et l'apurement du dossier de domiciliation.

IV.1.2. La procédure de déroulement de l'opération

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

En plus, dans le Credoc, une fois les documents sont expédiés et la banque a vérifié leur conformité le client doit payer. En revanche, dans la remise documentaire que le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur encours toujours le risque de non-paiement.

IV.1.3. Les documents exigés

a) **pour la domiciliation :** Dans l'étape de domiciliation les documents exigés sont les mêmes pour les deux modes de paiements.

b) **Pour l'ouverture du Credoc :** Cette étape n'existe pas dans la remise documentaire, alors que pour le Credoc c'est une étape très importante qui nécessite certains documents spécifiques.

c) **Les documents exigés du fournisseur :** Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence :

- Dans le Credoc le connaissement est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (*afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne paye pas son fournisseur*).
- Dans une Remdoc le connaissement est à l'ordre de client, la banque n'encoure aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend procession de la marchandise et ne le paye pas.

d) **Les commissions :** le Credoc coûte plus chère que la remise, car cela est dû à la panoplie de commissions de Credoc.

IV.2. Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc et Credoc

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

Tableau N°13 : La différence entre le CREDOC et la REMDOC

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

Source : Réaliser par notre propre analyse.

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

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

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

IV.3. Comparaison des différents avantages et les inconvénients des deux moyens de financement

Il existe plusieurs avantages et inconvénients qui découlent de la remise documentaire et du crédit documentaire.

a) Pour la remise documentaire

- La REMDOC exige l'existence d'un certain niveau de confiance,
- La domiciliation d'une importation par remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivé des documents définitifs.
- La REMDOC n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques tandis que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques.
- La REMDOC est plus souple que le Credoc.

b) Pour le crédit documentaire

- Le CREDOC, qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risqué ;
- La domiciliation d'une importation par crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération ;
- Le CREDOC est ouvert à l'initiative du vendeur ;
- Le CREDIT documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire supporte moins de commission ;
- Les CREDOC exigent de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de la DOD, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste ;
- Le CREDOC présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constitue (*PREG*) la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de Credoc.

Dans un contexte de mondialisation en mutation permanente, le risque d'impayés est aujourd'hui bien présent en matière de commerce international. De nombreux types de règlements s'offrent, ils présentent tous des niveaux différents de contrainte et de fiabilité pour l'acheteur et le vendeur.

La Remdoc exige une confiance plus élevée envers le prestataire importateur par rapport au Credoc.

En d'autres termes, le Credoc sécurise un peu plus l'exportateur et moins l'importateur. C'est la raison pour laquelle la technique du Remdoc est privilégiée par les importateurs.

Plus généralement, la relation de confiance dépend de la nature de l'activité, de la durée du partenariat, des notations des agences et assureurs - risques, etc.

Conclusion

L'Algérie n'a cessé de déployer tous les efforts pour se hisser au diapason des pays développés et émergents en matière de législation et de réglementation commerciales, des normes de qualité, de contrôle des produits et de promotion du commerce extérieur.

Aujourd'hui, la force est de constater le développement prodigieux des infrastructures administratives et commerciales du secteur et son renforcement par des milliers de cadres universitaire et des moyens matériels considérables pour mener à bien les missions qui lui sont dévolues.

La loi des finances complémentaire 2009 a exigé l'utilisation de la Remdoc plus que celle du Credoc comme moyen de paiement, et en fin juillet 2010 entend faire du Credoc le seul mode de paiement, mais en 2014 L'Algérie ré-autorise la remise documentaire comme moyen de paiement des importations. Jusqu'à maintenant le choix entre ces deux techniques reste problématique.

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

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

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

Introduction

Dans les différents chapitres présentés, nous avons exposé les principales techniques du paiement et du financement en évoquant pour chacune d'elle le contexte d'utilisation. Dans ce qui suit, nous essayerons de comprendre les opérations et les étapes d'établissement d'une opération d'importation par un crédit documentaire, il nous a été possible de traiter et de présenter un cas réel, reprenant les hypothèses sous différentes possibilités en matière de documents bancaires sur le financement des opérations d'importation.

L'objet de cette étude consiste principalement à mettre en évidence les principales étapes de déroulement d'une opération du crédit documentaire dans une banque, en l'occurrence l'AGB, en essayant d'appliquer la méthode adoptée au niveau du commerce international.

Pour se faire, nous avons d'abord commencé par la première section intitulée, la présentation du groupe AGB et son introduction en Algérie, la seconde section, portera sur le montage et la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire, la troisième section, déroulement de l'opération d'importation par le Credoc, et la dernière section ,sera consacrer sur la conclusion du contrat et responsabilité de la banque AGB et contraintes.

Section 01 : Présentation du groupe «*GULF BANK ALGERIA* » et son introduction en Algérie

Pour mieux appréhender le déroulement de l'opération du crédit documentaire, nous avons eu l'occasion d'effectuer un stage au sein de la banque l'AGB (GULF BANK ALGERIA) de Tizi-Ouzou qui avec une évolution très rapide, a pu dépasser des obstacles pour établir une stratégie par laquelle elle a pu devenir une banque très importante en Algérie.

I.1 Historique de la banque

Banque commerciale de droit algérien au capital de 10.000.000.000 DZD, Gulf Bank Algeria a été créée le 15 décembre 2003, par l'apport de trois banques, leaders sur leurs marchés, appartenant au groupe KIPCO. Dès sa création AGB s'est donnée pour mission de contribuer au développement économique et financier de l'algérien offrant aux entreprises et professionnels des services et produits diversifiés de qualité, alliant au financement bancaire classique une offre de solutions financières conformes aux préceptes de la Chariâa. En 2007, AGB élargit son champ d'action et propose désormais à la clientèle de « *particuliers* »une gamme variée de produits et de services, qui de par leurs caractéristiques et innovation a remporté un réel succès auprès de celle-ci.

En 2008 AGB vise à se rapprocher de sa clientèle, c'est ainsi qu'elle procède à l'extension de son Réseau d'Agences passant d'une seule agence en 2007 à 13 agences opérationnelles en 2008 et 15 autres en cours de réalisation. Avec la clôture de l'année 2009, Gulf Bank Algeria enregistre sa cinquième année consécutive de profits, en réalisant un bénéfice de plus de 20 millions USD.

Président conseil d'Administration c'est EL KABARITI Abdulkarim en 2013, Gulf Bank Algeria dispose aujourd'hui d'un réseau de 63 agences classiques dont 6 automatiques, opérationnelles, afin de se rapprocher au mieux de sa clientèle sur l'ensemble du territoire nationale.

I.2 Les actionnaires de l'AGB

I.2.1 Le groupe KIPCO

Créé en 1975 ,Kuweit Projects company (*Holding*) KIPCO est un groupe koweitien privé , considéré comme l'un des plus grand groupes diversifiés dans la région du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord détenant des actifs de plus de 19 milliards USD .KIPCO détient des intérêts dans plus de 50 sociétés opérant dans 21 pays (*principalement dans les pays arabes*) et employant plus de 7000 personnes à travers le monde .ses principaux secteurs d'activités sont les services financiers et les médias .KIPCO détient également des intérêts directs et indirects dans les secteurs de la santé ,de tourisme ,de l'industrie ,de conseil et de l'immobilier .

I.2.2 Burgan Bank

Présentation filiale de groupe KIPCO, Burgan Bank est une banque commerciale koweitienne ,avec des filiales établies majoritairement dans la région MENA ,créée en 1977 la banque a acquis un rôle capital dans le secteur de particulier ,des entreprises et des affaires grâce à des offres de produits innovantes ,une technologie de pointe et un large réseau de distribution, ses filiales incluent la Gulf Bank Algeria *(Algérie*),Bank of Baghdâd (*Irak*) et la Jordan Koweït Bank (*Jordanie*) .Les résultats de la banque sont continuel accroissement fort d'un capital social important et un investissement diversifié .son réseau compte 21 agences et plus de 120 distributeurs automatiques .

I.2.3 Tunis International Bank

Présentation créée en 1982, Tunis International Bank est la première banque privée offshore établie en Tunisie .elle fournit une gamme complète de services financiers internationaux pour les sociétés ,les institutions financières, les gouvernements et les individus , comprenant :les opérations de devises étrangères et de marché monétaires dans toute les devises convertibles, le financement de commerce international, les services aux Particuliers ,

les opérations bancaires commerciales et d'investissement ,les cartes de paiement internationales visas et Américain express …etc. Elle dispose d'un bureau de représentation à Tripoli et détient une participation de 30% dans la Gulf Bank Alegria .l'actionnaires principal de la TIB est l'United Gulf Bank (86%).

I.2.4 Jordan Kuweit Bank

Présentation Fondée en 1976, la Jordan Koweït Bank évolue avec succès dans le système bancaire jordanien .banque commerciale, elle offre à sa clientèle une gamme diversifiée de produits et services bancaires, distribués sur un réseau de 48 agences en Jordanie et deux autres en Palestine et chypre. Elle participe à hauteur de 10%dans le capital de Gulf Bank Alegria .en mai 2008, JKB devient la filiale de Bugran Bank à hauteur de 51,10%.

I.3. La mission de la banque AGB

Rester en permanence à l'écoute des entreprises et des particuliers afin qu'AGB puisse offrir la gamme la plus innovante de produits et services financiers personnalisés, tant conventionnels que conforme aux préceptes de la Charia, et contribué ainsi à l'enrichissement de la vie des algériens.

Sa vision de référence en Algérie pour avoir su mériter la confiance de nos clients et être le partenaire qu'ils choisissent pour améliorer leur qualité de vie .les valeurs fondamentales qui sous-tendent la mission et vision de AGB et traduisent réellement tout ce que exerce ,à titre individuel et collectivement, ces valeurs guident ses interventions[1].

I.4 La stratégie de Gulf Bank Algeria

La stratégie de Gulf Bank Algeria a été définie début 2009, dans la même lignée que celle du groupe Burgan Bank et avec pour objectif de réaliser sa mission tout en étant fidèle aux valeurs et principes qui sont les siennes[2].

Cette stratégie s'articule autour de cinq axes :

- Total qualité management : Elle concerne plusieurs domaines d'interventions tel que la qualité du service, des Infrastructures, du Management, de la Gestion des risques…etc ;
- Elargissement du réseau d'agence : Pour être toujours plus proche de ses clients, les faisant bénéficier des produits et services de pointes universels adaptés à leurs besoins locaux ;
- Elargissement de l'offre produits et services afin de pouvoir répondre aux attentes de tous ;

[1] Rapport annuel d''AGB Algérie, 2010, P04.
[2] *Idem* P05.

- Une gestion des ressources humaines accès sur la performance : AGB s'est dotée d'une politique de gestion des ressources humaines récompensant les résultats et permettant le développement humain et professionnel de l'ensemble de son personnel ;
- Croissance et conquête de parts de marché : AGB axe sa politique commercial sur une logique de croissance et de conquête de part de marché participant ainsi activement au développement économique de l'Algérie et à l'enrichissement des algériens.

- **Risque crédit (*stratégie et processus*)**

AGB a une politique de risque crédit régissant l'octroi du crédit selon différentes segmentations :crédit aux entreprises (*grandes relations et PME*), crédit aux particuliers et aux professionnels , sous les formes conventionnels et conformes à la Chariâa ainsi que les engagements avec les institutions financières et le crédit-bail.la banque a en outre introduit l'activité de la bancassurance .la politique et procédures de risque crédit prévoit notamment une Charte de délégations de pouvoir d'engagement en matière de crédit .ainsi, il existe plusieurs niveaux de décision, exercés par des comités de crédit (*comité de crédit agence, comité de crédit Corporate, comité de crédit Retail et le comité de direction du conseil d'administration*).

- **Activité commerciale**
  - Développement des produits et services ;
  - Développement du portefeuille clientèle ;
  - Crédit aux entreprises ;
  - Crédits aux particuliers et aux professionnels ;
  - Les ressources.

I.5 Operations à l'exportation et à l'importation :

Gulf Bank Algeria, met à la disposition des professionnels et des entreprises une multitude de services leur assurant une bonne gestion des opérations bancaires liées à leurs entreprises ou projets .Gérer au quotidien ,placer ou bien financer devient facile avec l'AGB.
AGB le partenaire à l'exportation et à l'importation :

- Financements des activités ;
- Confort des échanges ;
- Garantie des engagements.

Tableau N° 14 : Les services à l'international d'AGB

Opérations	à l'exportation	à l'importation
Gestion des comptes en devises	-Comptes en Devises et en Dinars Convertible ; -Comptes Professionnels ; -Allocation touristiques de devises pour Voyages	- Comptes en Devises et en Dinars Convertible ; -Comptes Professionnels ; -Allocation touristiques de devises pour Voyages
Moyens de paiement	-Emission de cartes de paiement internationales ; -virements ; -Transfert à l'étranger	-Emission de cartes de paiement internationales ; -virements ; -Transfert à l'étranger
Trade finance	-Emission de Garanties internationales -Emission de Crédits Documentaires	-Réception de garanties internationales ; -Réception de Crédits Documentaires ; -Réception d'encaissement Documentaire.
Opération de financement	-Crédits de Préfinancement export ; -Crédits acheteur ; -Crédits fournisseur.	-Crédits de préfinancement import ; -Crédits acheteur ; -Crédit fournisseur.

Source : Réalisé à partir du site www.ag-bank.com

- **La banque AGB caractérisée par**
  - La qualité et la rapidité d'exécution des opérations ;
  - Un large réseau de correspondants étrangers à travers le monde ;
  - Des compétences de premier ordre ;
  - Un conseil personnalisé.

En application des décisions des pouvoirs publics et de la banque d'Algérie, Gulf Bank Algeria, toute opération de domiciliation de facture d'importation ou d'exportation devra désormais faire l'objet de pré-domiciliation électronique, via le site web des banques. A cet effet, un nouveau service a été mis en place, afin de permettre de transmettre les demandes de domiciliations sur le site web, grâce à le compte AGB Online.[3]

I.6 Relations Internationales et Opération Documentaire

L'activité de la direction des relations internationales, durant l'année 2016, a été caractérisée par le recul du volume des opérations traitées. Qui est essentiellement due aux

[3] www.ag-bank.com consulté le 20/04/2019 à 14h30.

restrictions en matière d'importation. Le nombre de crédits documentaires ouverts au 31/12/2016 était de 4493 pour une valeur de 1 235 912 633,92 Dollars US.

Concernant les remises documentaires, la banque a reçue 21 353 REMDOC pour règlement totalisant 2 395 991 826.84 de Dollars US[4].

I.6.1 Résumé des résultats financiers de 2016

KIPCO a enregistré un bénéfice de 11.07 millions de Dinars Koweitien (*148.7 millions de Dollars*). Pour2016, c'est sa vingt-cinquième année consécutive de rentabilité.

- Le chiffre d'affaire de l'entreprise en 2016, s'élevant à160 millions de Dinars Koweitien (*2,2 milliards de dollars*), soit une augmentation de 6,6% sur les 620 millions de KD (*2 milliards de dollars*) déclarés en 2015 ;
- Les actifs consolidés ont également augmenté en 2016 à 10 milliards de KD (*US $32.7milliards*) de KD 9,6 milliards (*US $31,4 milliards*) en 2015[5].

I.7. Structure et ORGANISATION

Au niveau de l'AGB une séparation existe entre la structure chargée de la gestion Actif Passif et la trésorerie et le département Risque Marché rattaché au pôle risque Management. AGB a également mis en place un Comité de Gestion Actif Passif (*ALCO*) qui traite, décide et élabore un rapport périodique destiné au Comité de Direction dépendant du Conseil d'Administration de la banque sur les différents aspects liés au risque marché : risque des taux d'intérêt, risque de taux de change et du risque de liquidité. Pour le moment, la banque s'assure de la conformité de ses conditions de banque applicables à la clientèle, des positions de change et du ratio de liquidité sont conformes à la réglementation bancaire en vigueur[6].

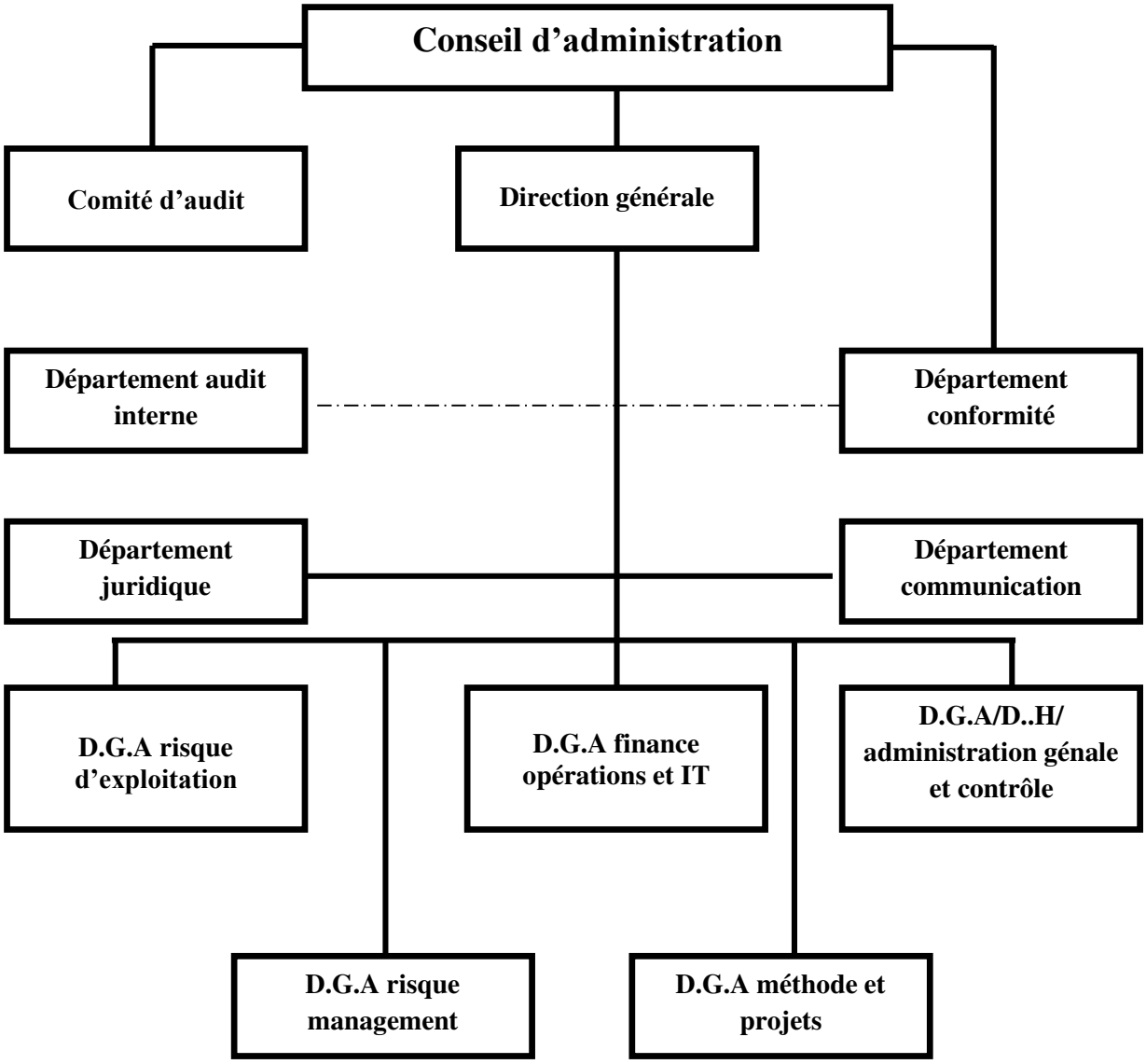
I.7.1. Organigramme de la banque

Soucieuse des meilleures pratique en matière de gouvernance et de toujours mériter la confiance de ses actionnaires-propriétaires et de sa clientèle, un nouvel organigramme de la banque a été mis en place en 2013. La nouvelle organisation vise une croissance optimale des activités de la banque en se basant sur 03 axes :

- La séparation des métiers ;
- Le contrôle du risque opérationnel ;
- La flexibilité organisationnelle et commerciale.

[4] Rapport annuel d'AGB Algérie, 2016, p28
[5] *Idem,* p 11.
[6] Idem p 66.

Figure N° 03: Organigramme general de Gulf Bank of Algeria



Source : document interne de l'AGB

Afin de répondre d'une manière efficace et efficiente à la mise en place du plan stratégique de la banque, ce nouvel organigramme est constitué de 04 grands pôles de métiers sous l'autorité du Directeur Général. Il prend en compte la mise en place d'une gouvernance d'entreprise efficace, mais aussi l'évolution de la banque, ses activités et l'élargissement de son réseau. Il s'agit des :

- **Direction Générale Adjointe chargée du pôle exploitation :** Elle est composée de la direction de financement, la direction des supports et ventes et de 05 directions régionales d'exploitation ;

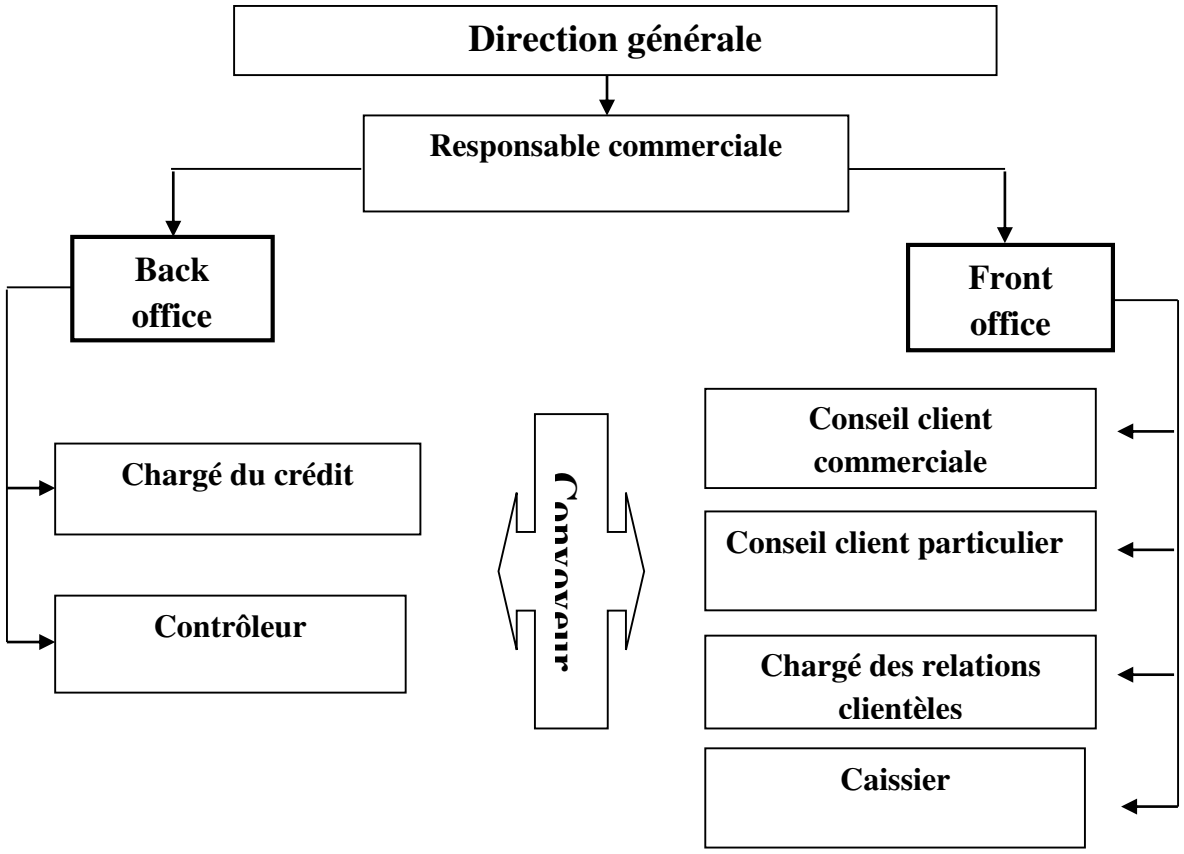
- **Direction Générale Adjointe chargée du pôle risque Management :** Elle est composée des directions risque crédit, contrôle interne et risque opérationnel, sécurité, informatique et continuité de l'activité et la direction du marché ;
- **Direction Générale Adjointe chargée du pôle opération et système d'information :** Elle est composée des directions des relations internationales, du Back Office Central et de la direction des systèmes d'information ;
- **Direction Générale Adjointe chargée de pôle Finance et Administration :** Elle est composée des ressources humaines, de l'administration générale et de la direction finance et comptabilité ;

La célérité et la réactivité ont toujours été le principe cardinal sur lequel a été construit l'ensemble du processus de la banque pour une qualité optimum.

I.7.2 Présentation de l'organigramme de l'agence d'AGB Tizi-Ouzou N°16

L'agence d'AGB Tizi-Ouzou N°16 est lancée dans la Wilaya de Tizi-Ouzou en 2012

Figure N°04 : Organigramme de l'agence de l'AGB N°16



Source *:* document interne de l'AGB

L'agence de l'AGB se répartit comme suit :

- **Le directeur de l'agence :** Il représente le responsable principal de la structure de l'agence bancaire ; il a plusieurs taches comme : faire connaitre le AGB sur la base locale pour les clients, optimiser les ressources de l'agence, augmenter la rentabilité de l'agence, motiver le personnel, veiller au bon équilibre de la trésorerie de l'agence, respecter les règles de gestion, défendre les intérêts de l'institution, réaliser les objectifs assignes à l'agence, accroitre la part de marché de la banque ;
- **Front Office (*Les charges de la clientèle*) :** Il est l'interlocuteur privilégié de la clientèle, il exécute les opérations, assiste et conseille la clientèle, promouvoir les produit bancaires.
- **Back-office (*Les charges de taches*) :** Le Back-office constitue un compartiment qui regroupe les potentialités technique et humaines (comptable et analyses financiers), pour traiter en temps réel, les ordres et les opérations reçus de Front Office, il assure le lien entre les différents services de l'agence et les organismes extérieurs.
- **Le service des opérations de commerce extérieur**

Ses fonctions :

- Etude et gestion des contrats et marchés domiciliés au pré de l'agence ;
- Déclaration à la Banque d'Algérie (B/A) des domiciliations ;
- Achat et vente d'instrument de paiement libellée en devise ;
- Ouverture et suivi des comptes devises ;
- Gestion des crédits documentaires ;
- Gestion des remises documentaires ;
- Gestion des transferts libre.

Depuis l'implantation de l'AGB en Algérie, elle essayait de s'améliorer en restant à l'écoute des entreprises et des particuliers dans le but de réaliser sa mission en étant fidèle à ses valeurs et ses principes. L'AGB améliore et réorganise même sa structure de la banque pour mieux répondre aux besoins des clients et pour avoir les meilleures pratiques de gestion, pour mériter la confiance de ses actionnaires-propriétaires et de ses clientèles.

L'AGB fait un travail bien établie, et bien fini malgré la complexité des procédures à l'international qui demande un travail perfectionniste et qui n'accepte aucune erreur comme le cas de la réalisation d'un Credoc qui commence par la demande d'ouverture de ce crédit, que nous présenterons dans la section suivante.

Section 02 : Montage et réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de l'AGB agence de Tizi-Ouzou N° 16.

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur et spécifiquement celle d'importation réalisées par crédit documentaire irrévocable à vue, nous allons exposer un exemple concret, tel qu'il se présente dans la pratique au niveau de la Gulf Bank Algérie, agence de Tizi-Ouzou.

Dans notre cas, le contrat lié l'acheteur SARL X et le fournisseur français pour l'achat du parka.[7]

II.1. Présentation du contrat

L'importateur algérienne qui est la SARL, spécialisée dans l'importation, signe un contrat, avec un fournisseur français ; pour l'importation du PARKA, en négociant les déférents détails concernant la marchandise :

- Les pays d'origine et provenance des marchandises ;
- Le prix unitaire est la valeur globale des marchandises ;
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement ;
- Les frais accessoires ;
- Les délais de livraison ;
- Les échéances fixées pour le paiement ;
- Incoterms (*lorsque l'opération concerne une importation de biens*) ;
- Modalités de paiement.

II.2. Les étapes d'ouverture d'un crédit documentaire

Pour l'ouverture d'un crédit documentaire, le client algérien fourni les documents suivants :

II.2.1. Une demande de domiciliation bancaire

Elle doit être remplie et signé, la demande de domiciliation (*annexe n°02*) a été faite le 24/04/2018, et contient les renseignements suivant :

- Nom / raison social de l'importateur : SARL ALGERIE X ;
- Désignation : X ;
- Nature du produit : parka ;
- Montant : 5587000 USA ;
- Tarif douanier : 620199000 DA ;

[7] Manteau court à capuchon, en tissu imperméable, souvent matelassé et coulissé à la taille et aux poignets.

- Nom du fournisseur : exportateur européen ;
- Mode de règlement : crédit documentaire irrévocable confirmé payable à vue ;
- Facture pro format n° PRF 20170004;
- Incoterms : CFR ;
- Les pays d'origine et provenance des marchandises : la chine ;
- Le prix unitaire : 29,000 $;
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement : USD ;
- date d'expédition : 15/06/2018 ;
- destination du produit : vente en l'état d'une demande de domiciliation de l'AGB (*annexe n° 03*).

II.2.2. Une demande d'ouverture du crédit documentaire

La demande d'ouverture (*annexe n°04*) fournie par le client contient les informations suivantes :

- Date d'établissement : 24/04/2018 ;
- Nom / raison social de l'importateur : SARL ALGERIE X ;
- Désignation : X ;
- Nature du produit : parka ;
- Montant : 5587000 USA ;
- Date d'expédition de crédit : 05/07/2018 ;
- Le lieu d'expédition du crédit : France ;
- Crédit notifié par : SWIFT ;
- Règlement par crédit documentaire non transférable ;
- Banque émettrice ; Algérie Gulf Banque ;
- Banque notificatrice : banque française ;
- Validité du crédit documentaire ;
- Transbordements : non autorisé ;
- Expédition partielles : non autorisé ;
- Assurance couverte par : le donneur d'ordre ;
- Terme de vente : CFR ;
- Facture pro forma n° PRF 20170004.

Et pour mieux comprendre, on présente un formulaire d'une demande d'ouverture d'un Credoc de l'AGB, (*annexe n°05*).

- **Les documents exigés (pli bancaire) sont :**

  - 01 copie de connaissement maritime établi à l'ordre d'Algérie Gulf Banque ;
  - 02 originales de factures commerciales ;
  - 01 copie de certificat de conformité.

- **Les documents établis par le client (pli client) sont :**

  - 02 copies de connaissement maritime ;
  - 03 originales de factures commerciales ;
  - 01 original de liste de colisage (annexe 06) + 01 copie ;
  - 01 original de certificat d'origine cacheté et signé + 01 copie ;
  - 01 original de certificat de conformité ;
  - 01 copie d'EX1 / EXA ;
  - 01 original d'EUR 1.

II.2.3. Facture pro forma

La facture pro forma (*annexe 07*) fait référence à :

- Identification de l'entreprise ; raison social, adresse, capital social …. ;
- Référence de la commande ; numéro…;
- Contenu de la commande ; articles, prestations …. ;
- Délai et mode d livraison ;
- Conditions tarifaires ; prix unitaire HT, port et emballage….
- Conditions de paiement ;
- Validité de l'offre ;
- Mentions particulières.

II.2.4. Taxe de domiciliation ou engagement d'importation

La taxe de domiciliation si la marchandise importée est destiné à être vendue en l'état, et s'il s'agissait de marchandise destiné à l'exploitation de l'entreprise, on utilisera un engagement d'importation.

Il s'agit dans notre cas de la taxe de domiciliation, puisque la marchandise -importée est destiné à être vendue en l'état.

Taxe de domiciliation (*annexe n°08.*), contient les renseignements suivant :

- Date d'établissement : 24/04/2018 ;
- Nom / raison social de l'importateur : ALGERIE X ;
-Statut juridique : SARL ;
-Capital social : 57400000 da ;

-Numéro didentit2 statistique : 001115019017747 ;

-Numéro d'immatriculation ou registre de commerce : 15000048351b11 ;

-Code d'activité 410336 ;

-Numéro du compte bancaire de l'importateur : XXXXXX ;

-Nom prénom et l'adresse du gérant : XXXXX Tizi-Ouzou ;

-Numéro d'identification statistique du gérant : 00115004835118 ;

-Indication et position tarifaire des produits importé par cas de travail : 6201999000 ;

- Montant : 5587000 USD, 694860000 DA ;

- Banque émettrice ; Algérie Gulf Banque ;

-Désignation de l'agence : Daly Brahim ;

-Code de l'agence : 01 ;

- banque notificatrice : banque française ;

-Bénéficiaire étranger : Y ;

-L'adresse du bénéficiaire : France ;

- Facture pro forma n° prf 20170004.

Et pour mieux comprendre on présente un exemplaire d'une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération importation en 3 exemplaires voir (annexe *n°09*).

II. 3. La gestion de dossier d'ouverture du crédit

II.3.1. Vérification et conformité

Si c'est pour la première domiciliation, joindre une copie du registre de commerce dont la durée limitée actuellement à 2 ans et une copie de la carte fiscale et le certificat temporaire attestation du respect.

À la réception du dossier de domiciliation d'importation, le chargé de la clientèle s'assure que celui-ci contient tous les documents exigés à savoir :

- La demande de domiciliation modèle en vigueur, complétée et signée par le client importateur ;
- Deux copies de la facture pro forma ;
- Copie légalisée du registre de commerce ;
- Le NIF ;
- Quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations des biens destinés à la revente en état ;
- Autorisation ou visa délivrée par les ministres concernés pour l'importation de certains produits.

Après s'être assuré de la conformité des documents, le chargé de la clientèle vérifie aussi que :

- La recevabilité de la demande au plan formel est réglementaire tels :
  - Date d'établissement de la demande ;
  - Nature de contrat ;
  - Nom ou raison sociale de l'importateur et son numéro de compte au niveau de guichet domiciliation ;
  - Désignation des produits à l'import,
  - Tarif douaniers ;
  - Montant en devise et la contre-valeur en dinars ;
  - Incoterms (*lorsque cela concerne une importation de bien*) ;
  - Nom du fournisseur ou vendeur ;
  - Provenance et origine des produits ;
  - Modalité de règlement ;
  - La date de règlement ou de premier règlement ;
  - La signature par les personnes accréditées.
- Que le contrat commercial comporte les indications suivantes :
  - L'identité et adresse des contractants ;
  - Les pays d'origine et provenance des marchandises ;
  - Le prix unitaire est la valeur globale des marchandises ;
  - La monnaie de facturation et la monnaie du paiement ;
  - Les frais accessoires ;
  - Les délais de livraison ;
  - Les échéances fixées pour le paiement ;
  - Incoterms (*lorsque l'opération concerne une importation de biens*) ;
  - Modalités de paiement.
- La conformité des copies du contrat commercial par rapport à l'original.
- Que les exemplaires de l'engagement (*si les produits sont destinés à l'exploitation*) sont signés par les personnes ;
- Que les indicateurs sur la demande accordent avec les caractéristiques du contrat ;
- Que le contrat ne porte pas sur des produits prohibés à l'importation ;
- Que le client n'est pas frappé par l'interdiction d'accès au commerce extérieur ;

- Que le formulaire de la taxe de domiciliation est authentiques et que les renseignements et les montants repris sur ce formulaire concordent et concerne bien l'importation à domicilier.

À l'issue de ces vérifications, le chargé de clientèle :

- Soumet l'entier dossier faut superviseur pour contrôle et visa ;
- Saisi la domiciliation sur le système informatique en actionnant le menu approprié et attribue au dossier un numéro chronologique ;
- Reprend les informations du dossier sur le système informatique en utilisant le module approprié qui édite un avis de domiciliation en quatre reprenant :
  - Numéro d'immatriculation de l'agence auprès de la Banque d'Algérie ;
  - Numéro du compte client ;
  - Nom ou raison sociale du client ;
  - L'adresse de la banque du client ;
  - Numéro registre de commerce du client et sa date de délivrance ;
  - le NIF ;
  - Numéro et date d'établissement de la facture ;
  - Le montant de l'opération et sa contre-valeur en dinars ;
  - Désignation et tarifs douaniers de la marchandise ;
  - Mode de transport ;
  - L'incoterm ;
  - Pays de provenance d'origine ;
  - Nom et adresse du fournisseur ;
  - Délai d'expédition ;
  - Modalité de paiement.

II.3.2. Attribution d'un numéro de domiciliation de l'importateur

Une fois la vérification est terminée l'agence AGB procédera à la matérialisation de la domiciliation, (*annexe 07*).

Dans le cas contraire (*opération conforme*), il procède à l'enregistrement de la domiciliation. De ce fait, il attribue un numéro d'immatriculation, comme suit :

Figure N°05: Modèle de domiciliation importation

Gulf Bank Algeria

Domiciliation des importations

Agence de DELY BRAHIM

162301/2017.4/10/XXXXX/USD

Date : 06/05/2018

Source : document interne de l'AGB (*apparu sur l'annexe 07*).

- **La première case :** Matricule de la wilaya de Tizi-Ouzou, code agrément banque et code agrément du guichet ; 162301 ;
- **Deuxième case :** Année de domiciliation et l'ordre de dossier dans le trimestre : 2018.2 ;
- **Troisième case :** chiffre identifiant le type de dossier d'importation :
  10 : simple importation de bien ;
  13 : contrat d'importation à la fois de bien et service ;
  20 : marché de travaux ;
  30 : marché d'étude, de prestation de service ou d'assistance techniques ;
  60 : marché d'architecte ;
  70 : contrat de brevet ou d'exploitation de licence.
- **Quatrième case :** ordre de dossier dans le trimestre : 00004 ;
- **Cinquième case :** code de la monnaie.

Même si l'agence est au niveau de Tizi-Ouzou mais toute les opérations du commerce extérieur se font au niveau d'Alger (*Dely Brahim*).

Après l'enregistrement de la domiciliation qui se matérialise par le bordereau d'ouverture (*annexe 06*) de la domiciliation, le compte client sera débité de la commission de domiciliation ;

Le proposé à l'opération procède ensuite à l'établissement d'une fiche de contrôle comportant :

- Le numéro du guichet domiciliataire ;
- Nom et adresse de l'importateur ;
- Nom de l'agence ;
- Montant prévu en devises ;
- Montant en dinars ;
- Nature de la marchandise ;
- Incoterm : CFR .

La procédure de demande d'ouverture est très complexe, elle nécessite la présentation de différente facture importante, et c'est très important de commencer par une demande de domiciliation pour attribuer un numéro de domiciliation spécifique à chaque client.

Et au niveau de la banque sa nécessite de prendre certaines précautions, de bien vérifié les documents présenter, et leurs conformité, afin d'évité de tombé dans des ambiguïtés et des malentendus entre les différents intervenants, et de commencer l'opération de crédit documentaire, que nous présenterons dans la section suivante.

Section 3 : Déroulement de l'opération d'importation par le Credoc au sein de l'AGB, agence de T.O.

Après la conclusion du contrat commercial et la domiciliation de l'opération d'importation, l'importateur dépose une demande à sa banque l'ouverture d'une lettre de crédit documentaire en faveur de l'explorateur, accompagnée d'une facture domiciliée.

III.1. Le traitement du dossier de la demande d'ouverture du credoc au niveau du « *back office* »

Dès la réception du dossier, le chargé du commerce extérieur au niveau du « back office » :

- Vérifie l'entier du dossier, en s'assurant que les documents répondent à toutes les exigences et sont conformes aux dispositions contractuelles et réglementaires en vigueur, le banquier après vérification constitue une provision de 104% de la contre-valeur en DA du montant de la facture ;

- Ouvre un dossier de domiciliation physique, en classant tous les documents dans la chemise appropriés du modèle en vigueur ;
- Renseigne une fiche de contrôle normalisé modèle en vigueur, sur laquelle il est enregistré :
  - Les règlements (*transferts de devises*) ;
  - Les réalisations d'importation ;
  - Date réglementaire de suivi de déclaration ;
  - Lorsque le fiche de contrôle ne suffit pas pour l'enregistrement de l'ensemble des opérations des dossiers, il ouvre une autre sur lequel reprendra le solde des opérations des cadres et rubriques de la première fiche.
- Renseigne la fiche de position, modèle en vigueur, puis le suivi de règlement en mentionnant :
  - Le cumul, solde restant à régler ;
  - Les règlements des commissions, intérêt et frais assimilés lorsque le dossier est assortis de crédit extérieur moyen ou long terme ;
  - Le suivi des règlements au titre de la part non transférable au compte INR (*intérieur de on résidents*).
- Classer le dossier de domiciliation ouvert en armoire, en un espace dossier en cours, par ordre numérique, on attendant sa réalisation ;
- Garder l'originale de la lettre d'engagement dans le dossier, transmettre une copie à la direction des impôts.

III.2. Réception des messages transmis par le SWIFT et réalisation du CREDOC

Après réception de la demande d'ouverture du CREDOC, le banquier prépare le dossier à envoyer à la direction internationale comme suit :

- Réalisation de la lettre de crédit suivant la demande du client ;
- Etablissement de la formule règlement « F4 » ;
- Copie de la facture pro forma domiciliée.

La direction internationale se charge de faire le SWIFT (annexe10) à la banque notificatrice, ensuite débite l'agence du montant des frais d'ouverture et de la taxe, qui seront prélevés du compte du client importateur.

Après que l'entreprise Européenne soit consente au crédit documentaire ouvert en sa faveur, et lorsque le message SWIFT est reçu par le correspondant, elle précède à l'expédition des marchandises à l'entreprise X, et les documents réunis, par le biais de sa banque qui les vérifies, paie l'exportateur et envoie les documents réunis à la banque émettrice.

Parmi les documents requis, on trouve :

- 2/3 originaux Free on Board établie à l'ordre de la Gulf Bank Algeria ;
- Facture commerciale en 4 exemplaires ;
- Copie de liste de colisage ;
- Exemplaire original certificat de qualité et de conformité (*annexe 12*) ;
- Exemplaire copie certificat d'origine visé par la chambre de commerce ;
- Copie faxe ou mail avisant l'ordonnateur avant embarquement de la date d'expédition.

Attestation bénéficiaire certificat avoir transmis par DHL directement à l'adresse de l'ordonnateur les documents suivants :

- 1/3 connaissement original ;
- Connaissement non négociable ;
- Original facture définitive en 4 exemplaires ;
- Original certificative de conformité ;
- Original liste de colisage ;
- Original USD pour les produits.
- Copie déclaration d'exportation.

A l'arrivé des documents, la banque émettrice (*AGB agence N°16 Tizi-Ouzou*) procède à leur vérification s'ils sont conformes aux conditions de crédit, procède aux reports de domiciliation sur la facture définitive, endosse le connaissement et remet au client les documents lui permettant de retirer la marchandise après dédouanement, la banque émettrice effectue le transfert selon les termes convenus, puis débite le client de la contrevaleur en DA du montant transféré, majoré des frais et taxes.

III.3. La réalisation physique

Après la réception et la vérification du SWIFT (*annexe 11*), le chargé de l'opération doit :

- Pointer et vérifier tous les documents énuméré dans le bordeaux de transmission de documents avec ceux reçus ;
- Vérifier que les documents sont conformes aux clauses de la lettre d'ouverture du CREDOC puis :
  - Porter le numéro de domiciliation sur toutes les factures définitives, en lui attribuant le numéro, l'AGB signe les documents et les revêts d'un cachet ;
  - Transmet un avis de disposition au client ;
  - Classe une copie des documents d'expéditions.

III.3.1. Le cout du crédit documentaire

L'opération du crédit documentaire engendre plusieurs frais qui seront supportés par l'acheteur, exemple comme suit :

- **Les frais de domiciliation (3000,00 DA)**

Les frais de domiciliation =commission de domiciliation + TVA

- Débit compte client ⟶ 3570,00 DA ;
- Crédit compte commission ⟶ 3000,00 DA ;
- Crédit taxe ⟶ 570,00 DA (TVA19%).

- **Blocage de provision**

Le montant de la provision bloqué = **Montant de la facture en DA +Risque de change (4%)**

- 5587000 USA ×124.3708 = ⟶ 694860000 DA ;
- 694860000×104 % = ⟶ 72265440000 DA ;

Débit compte 820 pour CREDOC.

Créditer compte 821 contreparties débitrices.

- **Règlement de CREDOC**
  - Montant transféré en devise : ⟶ 5587000 USA ;
  - Au cours de : ⟶ 124.3708 DA ;
  - Transfert en devise avec change : ⟶ 694860000DA ;
  - Commission de change ⟶ 6948600DA ;
  - TVA collectée : ⟶ 1320234 ;
  - Commission perçue sur virement étranger : ⟶ 1737150DA ;
  - TVA collectée : ⟶ 330058.5DA ;
  - Frais de SWIFT : ⟶ 2500.00DA ;
  - TVA collectée : ⟶ 475.00DA ;
  - A porter au débit du client : ⟶ 17615676DA.

En fin, la banque débite le compte client de la somme 694860000 DA en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeurs de 17615676 DA.

La valeur totale débitée est de : 694860000 DA + 17615676DA = 712475676 DA.

Chaque commande à un délai d'expiration bien déterminé, la validité d'un crédit documentaire est en fonction de ce délai. Très fréquemment, si la validité du CREDOC est échue et la marchandise n'est pas encore expédiée par le fournisseur. Ce qui implique une nouvelle ouverture du CREDOC auprès de la banque, avec des commissions supplémentaires et un retard supplémentaire dans l'expédition de la marchandise, car le fournisseur doit attendre la notification du nouveau crédit par sa banque pour pouvoir envoyer la marchandise.

L'AGB traite le dossier d'ouverture du crédit au niveau du Back Office qui vérifie la conformité des documents et qui continue le traitement et procède à la réalisation du crédit.

De plus que le montant à payer, l'importateur paye des frais accessoires pour la banque en contre partie de ses services qui demande des calculs, pour définir le montant total que l'importateur doit payer

La réalisation du crédit sa demande tout une procédure, qui débute de la demande d'ouverture jusqu'à la remise des marchandises, et la banque a des responsabilités et des contraintes que nous présenterons dans la section suivante.

Section 4 : Conclusion du contrat et responsabilité de la banque AGB et contraintes

Après toute une procédure de réalisation d'un Credoc, on arrive à la conclusion du contrat, du paiement et de l'apurement qui confirme le paiement et la remise de la marchandise.

L'établissement du crédit documentaire est tenu à un certain nombre de responsabilité, et ses dernières engendrent des contraintes.

IV.1. Les étapes de la réalisation du Credoc

La SARL X (*importateur*) conclue un contrat commercial avec l'entreprise Y (exportateur) et se fait établir une facture pro forma, précisant les références des deux parties. La SARL X se présente à l'AGB pour procéder à la domiciliation de l'importation.

Le banquier après s'être assuré de la capacité financière de la SARL X procède à la domiciliation de la facture pro forma. De ce fait, la SARL X remet une demande d'ouverture d'une lettre de crédit à sa banque en faveur de l'exportateur.

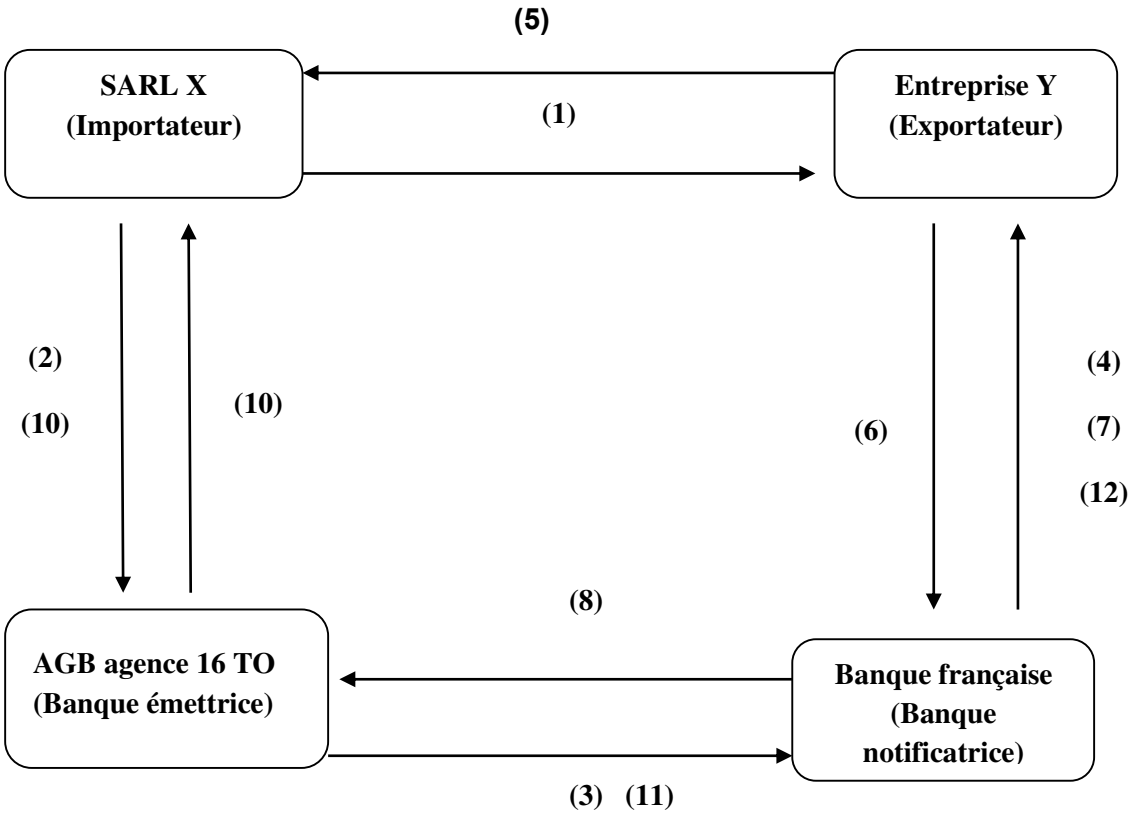
Le banquier après vérification, confirme l'ouverture du crédit documentaire puis envoie le dossier à la direction internationale pour émission d'un SWIFT (*annexe 13*) à la banque notificatrice qui informe l'exportateur de l'ouverture du crédit.

Après accord, l'exportateur Y expédie la marchandise selon les conditions convenues à la SARL X en contre partie de la remise par l'exportateur à sa banque notificatrice pour les vérifier et les envoyer à l'AGB.

A la réception des documents, l'AGB procède à leur vérification et après la conformité, les remet à la SARL X.

Une fois que la SARL a les documents, l'AGB procède à l'endossement du connaissement pour retirer la marchandise auprès de la douane puis, elle électeur le transfert vers la banque de l'exportateur qui procède au règlement de l'exportateur.

Figure N° 06: Le déroulement d'une opération de Credoc au niveau de l'AGB



Source : établie par nous même avec l'aide du document interne de l'AGB

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

(1) qui est la SARL X algérienne et le vendeur qui est un vendeur français négocient et se met d'accord sur les différents termes, après signe un contrat ;

(2) La SARL X algérienne va demander à l'AGB d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur, c'est-à-dire de prendre vis-à-vis du vendeur l'engagement de régler l'importation sur la présentation de certains pièces, appelées « *documents* », qui prouvent l'expédition et attestent la conformité de la marchandise ;

(3) Le banquier de l'AGB adresse à son correspondant étranger une « *lettre d'ouverture d'accréditif* » qui fixe les conditions de l'opération, et qui, notamment, demande au correspondant de régler le vendeur sur la présentation de documents conformes aux spécifications indiquées dans les crédits. (*Émission de SWIFT d'ouverture*) ;

(4) Le correspondant français notifie l'ouverture de crédit au vendeur en lui précisant les termes ;

(5) Le vendeur peut alors expédier la marchandise en toute tranquillité ;

(6) Le vendeur En échange de sa remise, remet au vendeur les documents d'expédition pour la banque française ;

(7) La banque française examine les documents sous 5 jours de banque maximum, et procède au règlement inconditionnellement si le crédit est confirmé ;

(8) après examine des documents, la banque étrangère envoie les documents à l'AGB ;

(9) L'agb examine les documents sous 5 jours de banque maximum ;

(10) Après l'examen des documents, l'AGB les remet à la SARL X Algérienne, qui en même temps procède au règlement de l'AGB ;

(11) l'AGB procède au règlement, remboursement de (*honore/rembourse*) de la banque française ;

(12) La banque française procède au règlement comptant ou à échéance du vendeur (*honore/négocie*).

IV.2. La remise des marchandises

La SARL X dédouane la marchandise du port d'Alger avec la présentation des documents d'expéditions et retire un document qui est la déclaration en détail après paiement des droits et taxes douanières (D10).

IV.3. L'apurement du dossier

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

- Facture définitive domiciliée (*annexe 07*) ;
- Copie SWIFT (*annexe 13*) ;
- La « *formule 4* »qui confirme que le transfert est effectué ;
- D10 document douanier qui atteste que la marchandise est retirée par l'importateur.

Ces documents sont rassemblés afin de comparer les montants portés dessus, trois situations peuvent être distinguées.

- Si le montant porté sur le D10 est égal avec celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est apuré ;
- Si le montant porté sur le D10 est supérieur à celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est en insuffisance de règlement ;
- Si le montant porté sur le D10 est inférieur à celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est en excédent de règlement.

▪ **Les responsabilités de la banque et ses contraintes :**

Les banques sont tenues de respecter un certain nombre d'obligation comme :

- Confort des échanges ;
- Garantie les engagements ;
- Convention entre l'acheteur et le vendeur ;
- La réalisation du crédit documentaire et son financement ;
- Garantir son bon déroulement.

Tout manquement à ces obligations met en cause la responsabilité de la banque

- Risque relatif à l'examen des documents

Il existe un risque important relatif à l'examen des documents et à la décision qu'il faudra prendre. C'est pour cela que la vérification des documents est toujours délicate et minutieuse nécessitant une bonne expérience de la part du banquier.

- Risque relatif au financement

Risque d'insolvabilité de son client car elle s'engage à payer l'exportateur, c'est-à-dire, le banquier donneur d'ordre a pris un engagement, il doit payer le vendeur (*exportateur*) en tout état de cause dès lors que les documents sont conformes.

Conclusion

Après avoir effectué notre stage au sein de l'AGB Tizi-Ouzou, nous avons constaté qu'un grand nombre des dossiers traités par cette banque se déroule sans problème.

Cela dit, le manque de connaissance des importateurs, et les couts excessifs de ce moyen de paiement posant problème à certains importateurs.

Pour pallier à ces inconvénients qui freinent le développement du commerce extérieur, nous proposons que :

- L'Algérie doit rendre plus souple et simple les procédures administratives douanière, fiscales et financière relatives aux activités d'import-export ;
- Organisation adéquate aux seins des banques avec une prise en charge immédiate des opérations du commerce extérieur en améliorant particulièrement leur système d'information.

D'après notre travail, le crédit documentaire pourrait être amélioré en appliquant les recommandations précédemment citées. L'application et les résultats de ces recommandations pourraient faire l'objet de futurs travaux. Notre mémoire pourrait représenter l'ébauche de ces futurs travaux.

L'Algérie a engagé des réformes économiques par la libéralisation du commerce extérieur, la conclusion des accords d'association et l'adhésion aux différentes organisations internationales. Ces réformes ont mis en place un cadre réglementaire nouveau visant à partager l'économie national, la réglementation des échanges internationaux et aussi le secteur bancaire.

Le commerce algérien s'oriente de plus en plus vers les marchés étrangers, ce qui fait que les banques algériennes jouent les intermédiaires entre les opérateurs commerciaux afin de financer et garantir les opérateurs économiques dans le souci de l'accompagnée dans leur activités, de satisfaire à leurs demandes de financement et minimiser les risques lors des transactions, de ce fait, le crédit documentaire demeure actuellement le moyen de paiement privilégié des pouvoirs publics pour les transactions internationales.

Nous avons tout au long de ce travail pour éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, ainsi l'évolution des réformes du commerce extérieur, et sur le système bancaire en Algérie. En étudiant profondément le crédit documentaire ainsi que la remise documentaire comme technique de paiement à l'international

En effet, le crédit documentaire est une facilité bancaire qui constitue un gage de sécurité pour toutes les parties au contrat donc c'est une garantie de paiement. Ce dernier est fondé sur une grande diversité de lois et réglementations ce qui leur permet une applicabilité universelle.

En plus, en raison de l'instabilité de l'environnement algérien et des multiples relations de ce pays en termes de commerce extérieur, il apparait comme le moyen permettant le plus de résoudre les problèmes liés aux échanges extérieurs.

Malgré tous les avantages qu'il présente, Il est aussi très complexe et très coûteux du fait que l'usage de ce dernier, induit une prise de risque plus grand de la part des banques, et sa structure très formelle induisent une certaine rigidité dans les échanges internationaux. Il apparait donc nécessaire, pour les banques algériennes, de développer un système de paiement permettant une meilleur fluidité et flexibilité des échanges, notamment avec l'installation de nouvelles banques étrangers qui influent, de plus en plus, sur le marché bancaire algérien.

Durant notre stage qui s'est déroulé au niveau de l'agence AGB Tizi-Ouzou, étude d'un cas d'importation par crédit documentaire, nous avons suivi les étapes de déroulement de l'ouverture du CREDOC allant de la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à laréalisation financière

Les clients de l'AGB préfèrent la remise documentaire que le crédit documentaire, parce que c'est le moyen le moins cher, et la remise documentaire se fait facilement, vu que la banque détient une technologie plus avancée, des nouveaux logiciels plus développés, qu'ils se réalisent

au moins de temps. Alors la banque se limite à être un intermédiaire entre l'agent étranger et son client, donc elle ne prend pas d'engagement.

Malgré son niveau mieux avancé, la banque fait face aux risques, comme le transfert de fonds illégal, la plupart des importateurs importent des produits non vendables sur le territoire national dans le but de faire passer transfert de fonds

L'AGB comme toute banque algérienne qui réalise des opérations de règlement à l'international, est amenée à mieux connaitre et maitriser les normes et techniques régissant avec qualité lesopérations du commerce extérieur.

Enfin, on peut dire que sans l'intervention des banques, le commerce extérieur ne sera pas développé avec vitesse aussi remarquable, les importations ne seront plus fluide et les risques de non-paiement devront être plus grands, en d'autre terme, le commerce extérieur dépend du système bancaire, du fait que ce dernier est un élément essentiel dans le fonctionnement du premier.

Nous avons remarqué, qu'en Algérie il y a eu absence total du recours à certains modes de financements nouveaux, à titre d'exemple le leasing, (crédit-bail), le forfaitage …. Empêchent notamment de mieux s'inscrire dans le cadre de la mondialisation.

Enfin de compte, nous pouvons dire que les techniques de paiement à l'international en Algérie via le Credoc sont devenues une réalité visible. Ce qui a permis d'assurer la traçabilité des opérations du commerce à l'extérieur en réduisant, par conséquent l'informel.

Ce travail de recherche que nous venons de réaliser est, cependant, sujet à des limites, qui sont liées au fait que la pratique du Credoc dépend de la réputation de la banque, ainsi que de la qualité de l'importateur à travers ses engagements vis-à-vis de sa banque à laquelle est domiciliée.

L'exemple de l'AGB est édifiant à ce titre du fait que c'est une banque internationale, ayant un fort réseau à l'échelle planétaire. Cependant, le travail aurait pu être traité en faisant une analyse globale sur la pratique du Credoc au sein des banques publiques algériennes. Ce qui nous permettre de faire ressortir les différences et les avantages de chacune d'elles ; ceci peut constituer une respective de notre recherche.

Bibliographie

Ouvrages

1. BEGUIN Jean-Marc, « *L'essentielle des techniques bancaires* », Edition Eyrolle, 2008.
2. BENISSAD Hocine, « *L'Algérie restructuration et réformes économiques* », Edition OPU, Alger.
3. BENISSAD Hocine, « *La réforme économique en Algérie* », 2éme édition, Alger.
4. BERNET ROLANDE.L, Principe des techniques bancaires, 25éme édition, Edition Dunod, Paris, 2008
5. Bertrand Blancheton, « *Maxi Fiche de Science Economique* », édition DUNOD, Paris, 2009.
6. BOUCHTA.S, « *Le commerce international* », Ecole supérieur des banques, Alger, 2003
7. BOUDINOT.A et FRABOT.J.C, « *Techniques et pratiques bancaires* », 4éme édition, Edition Dunod, 1985.
8. CAKIROGLU.I.S, « *Les opérations bancaires du commerce international* », Edition Delmas, Paris, 2000.
9. CHEHRIT Kamel, « *techniques et pratiques bancaires et financières* », Edition collection Guides-plus, Alger, 2004
10. Didier-Pierre MONOD, 4 e édition « *mise à jour RUU 600* », éditions ESKA, 2007.
11. DUBOIN.J et DUPHIL.F, « *Exporter pratique du commerce international* », 16éme édition, Edition Foucher, Paris, 2000.
12. Farouk bouyakoub, « *l'entreprise et le financement bancaire* », édition casbah, Algérie, 2003.
13. GHIDLAINE Legrand, HUBERT Martini, « *petit export* », Edition Dunod, Paris, 2009.
14. Herny LESGUILLONS, «*Le crédit documentaire*» in Lamy contrats internationaux, Tome 7, Éditions juridiques et techniques, paris, 1999.
15. KLEIN Jean et MARIO Bernard, « *Gestion et stratégie financière internationales* », Edition Dunod, 1985.
16. LAHLOU Moussa, « *le crédit documentaire* », ENAG, 1999.
17. LEGRAND G, HUBERT M, « *Le petit export* », Edition DUNOD, Paris 2009.
18. LEGRAND G, HUBERT M, « *Commerce International* » Ediction DUNOD, Paris 2010.
19. LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Gestion des opérations import-export* », 2éme édition, Edition Dunod, Paris, 2008.
20. LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6éme édition, Edition Dunod, Paris, 2003
21. LASARY, « *Le commerce international* », Edition Dunod, 2005.
22. MEYER.V et ROLIN, « *Technique du commerce international et technique financière internationale* », 7éme édition, Edition Economica
23. M'HAMSADJI-BOUZIDI Nachida, « *Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur, Office des publications universitaires* », Alger.
24. Michel, « *le commerce International* », édition LA DECOUVERTE, paris, 2003
25. MONNIER Philippe et MAHIER Sandrine, « *Les techniques bancaires* », Edition Dunod, Paris, 2008.
26. MONOD Didier-Pierre, « *Moyens et techniques de paiements internationaux* », Edition ESKA, Paris, 2002.
27. RAMEL.C, « *Commerce international* », Edition DUNOD, France, 2002.

Mémoires

1. BLKHEIRE Sid Ahmed, « *Les différents modes de paiement* », Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI, Promotion 2009.
2. CHAPDELIENE TEAMO.M, « *Traitement des chèques à l'encaissement, Institut privé de gestion de DakarSénégal »,* BTS en gestion des entreprises, Promotion 2007.
3. OYOUNE EKOMI.M, « *Le financement bancaire des opérations d'importations, Institut Privé de gestion* », Promotion 2006.
4. M. Boucheffa Youcef, M. Ben meddour Samir, « *mémoire de fin d'étude, option commerce international, crédit documentaire* » : instrument de paiement et de financement et de garantie, U.N.S.F.P, 2008.

Revues

1. Article 2 RUU pour les garanties contractuelles, publication n°325
2. Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation, Alger
3. Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger
4. Claude GILBERT, « *Similarités et distinctions entre la fraude du bénéficiaire d'un crédit documentaire et celle du bénéficiaire d'une garantie de bonne exécution* », (1987) 17 R.D. U.S, 585.
5. Document interne de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des importations.
6. Guide général du commerce international, Edition MLP, Alger, 1998
7. Institut de la formation bancaire, Les opérations bancaires avec l'étranger, Alger
8. L'Algérie ré-autorise la remise documentaire comme moyen de paiement des importations, agence ecolin.com, janvier 2014
9. Naji, la négociation des contrats internationaux, cours de magister en droit bancaire et financier, université Oran, 2010-2011.
10. Rapport annuel d''AGB Algérie, 2010
11. Société interbancaire de formation, Les opérations de commerce extérieur, Alger
12. Visés par l'administration douanière en certifiant que la marchandise est expédiée dans les conditions convenues.

Webographie

- economie.trader-finance.fr/importation.
- www.ag-bank.com.
- www.cafedelabourse.com.
- www.challenges.fr.
- www.financedemarche.fr.
- www.futura-sciences.com.
- www.glossaire-international.com.
- www.iccwbo.org/about-icc.
- www.lemonde.fr.
- www.waystocap.com.
- www.wto.org

Lois et textes juridiques

- Code de commerce algerien
- La loi de finance 2009
- La loi de finance 2010
- La loi de finance 2014
- Règlement N°91-12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations ;
- Règlement N°92-04 du 22/03/1192 relatif aux contrats de changes ;
- Règlement N°95-14 du 23/12/1995 relatif à la domiciliation des opérations de prestation de services.

Liste des tableaux

Tableaux N°	Titres	Pages
01	Les obligations des parties chargeur-transporteur	17
02	Les obligations des parties chargeur-transporteur	18
03	Les obligations des parties expéditeur-transporteur	18
04	Les obligations contractées par le document ferroviaire	19
05	Classement des incoterms par groupe	26
06	Présentation des incoterms selon la répartition des frais entre l'acheteur et le vendeur	27
07	Fiche de contrôle (procédure de domiciliation des importations)	31
08	numéro de domiciliation des exportations	32
09	Les avantages et les inconvénients de chèque	40
10	Les avantages et les inconvénients du virement international	41
11	les avantages et inconvénients de la lettre de change	42
12	les avantages et inconvénients du billet à ordre	43
13	la différence entre le CREDOC et la REMDOC	85
14	les services à l'international d'AGB	93

Liste des figures

Figures N°	Titres	Pages
01	Traitement de la remise documentaire	74
02	La réalisation pratique d'un crédit documentaire	80
03	Organigramme général du Gulf Bank of Algeria	95
04	Organigramme de l'agence de l'AGB N°16	96
05	Modèle de domiciliation importation	104
06	Le déroulement d'une opération de Credoc au niveau de l'AGB.	110

Liste des annexes

Annexe N°	Titres
1	Les incoterms à partir de 2010
2	Une demande de domiciliation bancaire
3	Exemple du formulaire dune demande de domiciliation de l'AGB
4	Une demande d'ouverture du crédit documentaire
5	Formulaire d'une demande d'ouverture d'un Credoc de l'AGB
6	Liste de colisage
07	Facture Pro forma (*définitive domicilié*)
08	La taxe de domiciliation
09	Formulaire d'une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.
10	Le bordereau d'ouverture
11	SWIFT d'ouverture
12	Exemplaire original certificat de qualité et de conformité
13	SWIFT de règlement

Table des matières

Remerciement
Dédicaces
List des abréviations
Sommaire
Introduction générale 01

Chapitre I : Cadre théorique du commerce international et le financement des opérations liées aux opérations d'importation et d'exportation

Introduction 05
Section 1 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international 05
I.1 : présentation du commerce extérieur 06
1.1.1. L'importation 06
1.1.2. L'exportation 06
1.2. Les théories du commerce international 06
1.2.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith 06
1.2.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo 07
1.2.3. La théorie d'HOS 07
1.2.4. Paradoxe de W. Leontief 07
1.2.5. Le cycle de vie du produit de Vernon 08
1.2.6. La théorie de l'écart technologique 08
I.3 les principales institutions Mondiale du Commerce International 09
I.3.1 la Chambre de Commerce international 09
I.3.2 Fonds Monétaire International 09
I.3.3. La banque mondiale 10
I.3.4.L'OMC 11
Section 2 : Les documents utilisés en commerce extérieur 12
II.1.1. Définition du contrat de commerce 13
II.1.2. Effet du contrat du commerce international 13
II.1.3. Les forme du contrat commercial 13
II.1.4. Les principales clauses du contrat commercial 14
II.1.4.1. Les clauses de portée générale 14
II.1.4.2. Les clauses à caractère économique 14
II.2. les documents utilisés en matière de commerce extérieur 15
II.2.1. Les documents de prix 15
II.2.1.1. la facture pro-forma 15
II.2.1.2. la facture définitive (commerciale) 15
II.2.1.3. La facture consulaire 15
II.2.1.4. La facture douanière 16
II.2.1.5. La facture provisoire 16
II.2.1.6. La facture d'acompte 16
II.2.2. Les documents de transport 16
II.2.2.1. En matière de transport maritime 16
II.2.2.2. En matière de transport aérien 17
II.2.2.3. En matière de transport routier 18
II.2.2.4. En matière de transport ferroviaire 19
II.2.2.5. En matière de transport fluvial 19
II.2.2.6. Le récépissé de colis postaux 19
II.2.2.7. Document de transport combiné FIATA (multimodal) 19
II.2.3. Les documents d'assurances 20
II.2.3.1. La police d'assurance 20

II.2.3.2. les certificats d'assurance 20
II.2.3.3. L'avenant 20
II.2.4. les documents douaniers 20
II.2.4.1. Le certificat de circulation de marchandise (EUR 1) 20
II.2.4.2. Déclaration de détail 21
II.2.5. Les documents annexes 21
II.2.5.1. Le certificat d'origine 21
II.2.5.2. Le certificat de provenance 21
II.2.5.3. La note de colisage 21
II.2.5.4. Le certificat de pesage (ou certificat de poids) 21
II.2.5.5. Le certificat de qualité ou d'analyse 21
II.2.5.6. Le certificat sanitaire 21
II.2.5.7. Le certificat phytosanitaire 22
II.2.5.8. Le certificat d'inspection 22
Section 03 : Les incoterms 22
III.1. Présentation des incoterms 23
III.2. L'étude détaillée des incoterms 23
III.3. Les incoterms à partir de 2010 26
III.4. Classification des incoterms 26
III.4.1. Classement des incoterms par groupe 26
III.4.2. Selon le type de la vente 26
a)Les incoterms de vente au départ 26
b) Les incoterms de vente à l'arrivée 26
III.4.3. Selon le mode de transport 27
III.5. Le choix des incoterms 27
III.5.1.Incoterm et assurance 28
III.6.L'importance des incoterms 28
III.7. Les limite des incoterms 28
Section 04 : La domiciliation bancaire 29
IV.1. Définition de la domiciliation bancaire 29
IV.2. la domiciliation des importations 30
IV.2.1. Définition et objectif 30
iv.2.2. Procédure de domiciliation 30
IV.3. la domiciliation des exportations 32
IV.3.1. Définition et objectif 32
IV.4. La gestion et le suivi du dossier de domiciliation 32
Conclusion 34
Chapitre II : les techniques de règlement des Operations du commerce international
Introduction 35
Section 1: Présentation générale des moyens de paiement à l'international 35
I.1. Contexte historique des moyens de paiement 36
I.2. Définition des techniques de paiements 36
I.3. Les objectifs des moyens de paiement à l'international 36
I.4. Les facteurs déterminants le choix des moyens de paiements à l'international 37
Section 02: les instruments de paiement dans les opérations internationales 38
II.1. Le chèque 38
II.1.1.Les types de chèque 38
II.1.2. Les mentions obligatoires du chèque 39
II.1.3. Les avantages et les inconvénients du chèque 39
II.2. Le virement international 40

II.2.1. Les types de virement international 40
II.2.2. Les avantages et les inconvénients du virement international 41
II.3. Les effets de commerce 41
II.3.1 La lettre de change (bill of exchange) (B/L) 41
II.3.1.1 Les mentions obligatoires 41
II.3.1.2. Les avantages et les inconvénients de lettre de change 42
II.3.1.3. Les différents types de la lettre de change 42
II.3.2. Le billet à ordre (promissory note) 42
II.3.2.1. Les mentions obligatoires 43
II.3.2.2. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre 43
II.4.Carte bancaire 43
Section 03 : les moyens et technique du financement en matière du commerce extérieur . 44
III.1. Les techniques de paiement non documentaire 44
III.1.1 Encaissement directe (simple) 44
III.1.2. Le contre remboursement (Cash on delivery) 44
III.1.3 Le compte à l'étranger 45
III.1.4 Les lettres de crédit Stand-by (Ligne de crédit) 45
A) Définition 45
B) Utilisation de la LCSB 46
III.2 Les techniques de paiement documentaire 47
III.2.1 le crédit documentaire 47
A) Définition 47
B) Typologies des crédits documentaires 47
1) Révocable 47
2) Irrévocable 47
3) Irrévocable et confirmé 48
C) Modes de réalisation du Crédoc 48
a) Crédit documentaire réalisable par paiement à vue 48
b) Crédit réalisable par paiement différé 48
c) Crédit réalisable par acceptation 48
d) Crédit réalisable par négociation 49
D) Les crédits documentaires spéciaux 49
a) Le crédit "revolving " 49
a-1/- Le crédit revolving automatique 49
a-2-Le crédit revolving périodique 49
b) Le crédit" Red clause" ou "Green clause" 49
c) Le crédit documentaire "transférable" 50
e) Le credit "back to back" 51
III.2.2 La remise documentaire (L'encaissement documentaire) 52
A) Définition 52
B) Formes de réalisation 52
a) Document contre paiement: (documents against payment; D/P) 52
b) Documents contre acceptation (documents against acceptance; DIA) 53
c) Document contre acceptation et aval 53
d) Document contre lettre d'engagement 53
Section04 : les risques liés au Commerce International et leurs techniques de couverture 54
IV.1. Les risques inhérents aux opérations du commerce extérieur 54
IV.1.1 Définition du risque 54
IV.1.2. les différents types de risque 54
IV-1-2-1- Selon le moment où il se présente 54

A) Le risque de fabrication.....54
B) Le risque de crédit.....54
C) Le risque technique.....54
IV-1-2-2-Selon la nature des risques.....55
A) Le risque commercial.....55
B) Le risque d'interruption de marché.....56
C) Le risque économique.....56
D) Les risques financiers.....56
E) Les risques politiques.....57
a. Risque des guerres.....57
b. Désaccord ou rupture des relations économiques.....57
c. Catastrophes naturelles.....57
d. Non transfert des fonds.....57
IV-1-3- Les risques du crédit documentaire.....57
IV-1-3-1- Risque pour les banques.....57
A) Risques du banquier donneur d'ordre.....57
B) Risques du banquier correspondant.....58
IV-1-3-2- Risques pour les clients.....59
A) Risque de l'importateur (donneur d'ordre).....59
B) Risque de l'exportateur.....59
IV-1-4- Les risques de la remise documentaire.....59
A) Pour l'exportateur.....59
B) Pour l'importateur.....59
C) Pour les banques.....59
IV-2- Les garanties internationales.....59
IV-2-1-Définition de la garantie.....59
IV-2-2-La mise en place des garanties bancaire.....60
IV-2-2-1 les intervenants.....60
IV.2.2.2.Les modes d'émissions.....60
IV.2.3.Les différents types de garantie.....61
IV.2.3.1.La garantie de soumission.....61
IV.2.3.2. La restitution d'avant garantie.....62
IV.2.3.3.La garantie de bonne exécution ou de bonne fin.....62
IV.2.3.4. La garantie d'admission temporaire.....62
III.2.3.5. La garantie de retenue de garantie.....62
IV-2-3-6- La lettre de crédit « stand-by ».....63
Conclusion.....64

Chapitre III : les techniques du règlement du commerce international : le crédit documentaire et la remise documentaire dans le cadre du commerce extérieur algérien

Introduction.....65
Section 1 : Encadrement et promotion du commerce extérieur algérien.....65
I.1Encadrement et promotion du commerce extérieur.....66
I.1.1. Période d'organisation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.....66
I.1.2. Période de mise en place de l'économie de marché.....68
I.1.3. Les accords commerciaux.....69
Section 2 : la remise documentaire dans le cadre du commerce extérieur algérien.....71
II.1. La régulation et la législation de la remise documentaire en Algérie.....71
a) La loi de finances complémentaire 2009.....71
b) La loi de finances complémentaire 2010.....72
c) La loi de finances 2014.....72

II.2 définition et traitement de la remise documentaire....72
II.2.1 définition de la remise documentaire....72
II.2.2Les intervenants....72
II.2.3 Déroulement de la remise documentaire....73
II.3. Caractéristiques d'une remise documentaire....75
II.4. Avantages et inconvénients de lu remise documentaire....76
II.4.1 Avantages....76
II.4.1. Inconvénients....76
Section 3 : Le crédit documentaire dans le cadre du commerce extérieur algérien....77
III.1. La régulation et la législation du crédit documentaire en Algérie....77
a) La loi de finances complémentaire 2009....77
b) La loi des finances complémentaire de fin juillet 2010....77
c) La loi de finances 2014....78
III.2 Origine, définition et traitement de la remise documentaire....78
III.2.1 l'origine du crédit documentaire....78
III.2.2 définition....78
III.2.3.Les intervenants....79
III.2.4. Déroulement et mécanisme d'une opération de Credoc....79
III.3. Caractéristiques du Credoc....81
III.4. Avantages et inconvénients des crédits documentaires....82
III.4.1. Avantages....82
III.4.2 Inconvénients....82
Section 04 : La différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire....83
IV.1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC....84
IV.1.1. L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire....84
IV.1.2.La procédure de déroulement de l'opération....84
IV.1.3.Les documents exigés....84
IV.2.Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc et Credoc .85
IV.3.Comparaison des différents avantages et les inconvénients des deux moyens de financement....86
Conclusion....87

Chapitre IV : Etude d'une opération d'importation par un crédit documentaire cas l'AGB de Tizi-Ouzou

Introduction....89
Section 01 : Présentation du groupe «GULF BANK ALGERIA » » et son introduction en Algérie....89
I.1 Historique de la banque....89
I.2 Les actionnaires de l'AGB....90
I.2.1 Le groupe KIPCO....90
I.2.2 Burgan Bank....90
I.2.3 Tunis International Bank....90
I.2.4 Jordan Kuweit Bank....91
I.3 La mission de la banque AGB....91
I.4 La stratégie de Gulf Bank Algeria....91
I.5 Operations à l'exportation et à l'exportation....92
I.6 Relations Internationales et Opération Documentaire....93
I.6.1.Résumé des résultats financiers de 2016....94
I.7. Structure et ORGANISATION....94
I.7.1. Organigramme de la banque....94
I.7.2 Présentation de l'organigramme de l'agence d'AGB Tizi-Ouzou N°16....96

Section 02 : Montage et réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de l'AGB agence de Tizi-Ouzou N° 16 98
II.1. Présentation du contrat 98
II.2. les étapes d'ouverture d'un crédit documentaire 98
II.2.1. Une demande de domiciliation bancaire 98
II.2.2. Une demande d'ouverture du crédit documentaire 99
II.2.3. Facture pro forma 100
II.2.4. Taxe de domiciliation ou engagement d'importation 100
II. 3. La gestion de dossier d'ouverture du crédit 101
II.3.1. Vérification et conformité 101
II.3.2. Attribution d'un numéro de domiciliation de l'importateur 103
Section 3 : déroulement de l'opération d'importation par le credoc au sein de l'AGB, agence de T.O 105
III.1. Le traitement du dossier de la demande d'ouverture du credoc au niveau du « back office » 105
III.2. Réception des messages transmis par le SWIFT et réalisation du CREDOC 106
III.3. La réalisation physique 107
III.3.1. Le cout du crédit documentaire 107
Section 4 : Conclusion du contrat et responsabilité de la banque AGB et contraintes 109
IV.1. les étapes de la réalisation du credoc 109
IV.2. La remise des marchandises 111
IV.3. L'apurement du dossier 112
IV.4. Les responsabilités de la banque et les contraintes de la banque 112
Conclusion 113
Conclusion générale 115
Bibliographie 116
Liste des tableaux 118
Liste des figures 119
Liste des annexes 120
Résumé.

Résumé

Le commerce international ne doit pas être appréhendé uniquement à travers le binôme acheteur-vendeur, en effet l'institution bancaire est le maillon principal de toute la chaine d'exportation, qu'il s'agisse du préfinancement, du financement, ou du paiement de l'opération. Il s'avère qu'un bon nombre de technique du commerce international sécurisent les transactions à travers la garantie de l'importateur et de l'exportateur.

La banque joue un rôle important en matière de financement des opération du commerce extérieur, en jouant le rôle d'intermédiaire avec ses compétences professionnels entre les deux parties où en s'engageant directement dans certains opérations , mais malgré , dans ce contexte n'est diminuer des risques ,et c'est dans ce cadre que des garanties ont été mis en place, dans le but de les couvrir ,pour cela on dire que la banque est aussi un partenaire primordial .

L'Algérie comme tout pays n'est pas isolé du monde des échanges et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation des entreprises. Le gouvernement a hésité l'autorisation entre la remise et le crédit documentaire, mais à chaque autorisation d'une seule technique, y'avait un effet important sur les opérations d'importation et qui se répercute sur les relations du commerce extérieur, pour cela actuellement l'Algérie autorise les deux techniques comme moyen de paiement.

Mots clés

Commerce extérieur, Importation, Exportation, Financement, Banques, Risques, Garanties.

Abstract

International trade must not be understood solely through the buyer-seller relationship, in fact, the banking institution is the main link in the entire export chain, be it pre-financing, financing or paymentoperations. It turns out that a number of international trade techniques secure transactions through the importer and exporter guarantee.

The bank plays an important role in financing international trade operations by acting as an intermediary with its professional skills between the two parties or by engaging directly in certain operations, but despite this, in this context it is not diminishing risks, and it is in this context that guaranties have been put in place to cover them, that is to say the bank is also a key partner.

Algeria as any other country is not isolated from the world of trade and its openness to the market economy allows the import and export of businesses. The government hesitated the authorization between the delivery and the documentary credit, but with each authorization of a single technique it had a significant effect on the import operations and that has repercussions on the relations of the foreign trade, for that, at the moment Algeria allows both techniques as a means of payment.

Keywords: International trade, Import, Export, Financing, Banks, Risks, Guarantees.