

**Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou**  
**Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion**  
**Département des Sciences commerciales**



# mémoire

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

**Option : Commerce et Finance International**

**Thème :**

## **Financement des opérations du commerce international Cas : BNA 581 Tizi Ouzou**

**Présenter par :**

M<sup>me</sup> Sadjia ADEL-ALLICHE

M<sup>me</sup> Sabrine AIT DARNA-HADDADOU

**Diriger par :**

M<sup>me</sup> HAMMACHE Souria

*Devant les membres du jury :*

**Président :** M<sup>r</sup> OUZAOUI Zaki- MAA - UMMTO

**Examinatrice:** M<sup>me</sup> CHERROU Kahina - MCB - UMMTO

**Rapporteur :** M<sup>me</sup> HAMMACHE Souria - MCB - UMMTO

**Promotion : 2022/2023**

## *Remerciements*

*Nous tenons d'abord à remercier Dieu qui nous a donné la force et la patience d'accomplir ce travail.*

*En second lieu, nous tenons à remercier nos parents qui ont toujours été là pour nous avec leur amour et leur soutien, notre promotrice Madame Hammache Souria qui a fait en sorte de nous faciliter la réalisation de ce mémoire par son encouragement, ses orientations, sa patience et son aide ; ce qui nous a permis d'acquérir de nombreuses compétences.*

*Nous remercions aussi les cadres de la BNA de Tizi Ouzou 581, à leur tête, Mme Kassedj Razika et M Hallah Mohamed, M<sup>lle</sup> Aïder Fetta pour leur disponibilité et leur accueil.*

*Nos vifs remerciements, vont également aux membres de jury pour l'intérêt qu'ils ont porté à notre projet de fin d'études en acceptant d'examiner notre travail et de l'enrichir par leurs propositions.*

*Nous tenons également à remercier Mme RABHI Samira et toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

*Merci*

## *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail :*

*A ma chère maman à qui je n'arriverai jamais à exprimer ma gratitude et ma reconnaissance, celle qui s'est sacrifiée toujours pour nous, que Dieu te garde et te procure une longue vie ;*

*A mon père, que Dieu lui procure une bonne santé et une longue vie ;*

*A la lumière de mes jours, ma vie et mon bonheur, mon fils RAYAN que Dieu te protège et te garde pour nous ;*

*A mon très cher mari, NACEREDDINE Qui m'a encouragé à aller de l'avant et qui m'a soutenu pour reprendre mes études;*

*A mon cher frère HAMID et sa femme KATIA, je vous souhaite beaucoup de bonheur dans votre vie ;*

*A ma chère belle-mère pour son soutien et ses encouragements tout au long de ce travail, merci infiniment ;*

*A mon beau père, que Dieu te procure une bonne santé et une longue vie;*

*A mon beau-frère KAMEL et sa fiancée LOUDMILA ; je vous souhaite une vie pleine de bonheur ;*

*A mes oncles et tantes, cousins et cousines ;*

*A toute ma famille maternelle et paternelle ;*

*A la mémoire de ma grand-mère, que Dieu l'accueille dans son éternel paradis ;*

*A mon binôme SADJIA et sa famille ;*

*En fin toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

*Sabrine*

## *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail :*

*A la lumière de mes jours, la source de mes efforts, ma vie et mon bonheur, pour l'amour et les sacrifices que tu as consenti pour me pousser toujours vers l'avant, maman que j'adore, que Dieu te procure une bonne santé et une longue vie.*

*A l'homme de ma vie, mon exemple éternel, l'épaule solide, l'œil attentif compréhensif et source de joie et de bonheur, celui qui s'est toujours sacrifié pour me voir réussir, que Dieu te garde pour moi et te procure santé et longue vie mon chère papa.*

*A mon très cher Mari Amirouche, pour ses encouragements tout au long de ce travail ainsi que toute sa famille.*

*A mes très chères filles Romaiïssa et Maria que j'aime énormément  
A mes frères et mes sœurs Pour leurs appuis et leurs encouragements.*

*A mes neveux et mes nièces.*

*A Tous mes amis (es), Surtouts Diana, Qui était présente et serviable à tout moment.*

*Tous ceux qui me connaissent et qui ont contribué du pré où du loin à la réalisation de ce modeste travail.*

*A mon binôme Sabrina et sa famille.*

*Sadjia*

# Sommaire

---

<b>Introduction Générale.....</b>	<b>1</b>
-----------------------------------	----------

## **Chapitre I : Les fondements du commerce international**

<b>Introduction .....</b>	<b>5</b>
<b>Section 01 : Notions générales sur le commerce international .....</b>	<b>6</b>
<b>Section 02 : Historique et évolution du commerce extérieur en Algérie .....</b>	<b>16</b>
<b>Section 03 : les principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce internationale .....</b>	<b>29</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>51</b>

## **Chapitre II : Les moyens et les techniques de paiement à l'international**

<b>Introduction .....</b>	<b>52</b>
<b>Section 01 : Les instruments de paiements à l'international.....</b>	<b>53</b>
<b>Section 02 : Les techniques de paiements à l'international .....</b>	<b>60</b>
<b>Section 03 : Les risques liés aux opérations du commerce international .....</b>	<b>75</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>96</b>

## **Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie cas « BNA n°581 Tizi-Ouzou »**

<b>Introduction .....</b>	<b>97</b>
<b>Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil la BNA.....</b>	<b>98</b>
<b>Section 02 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit et remise documentaire cas « BNA 581 ».....</b>	<b>105</b>
<b>Section 03 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire .....</b>	<b>119</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>125</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>126</b>

## Liste des abréviations et acronymes

Abréviations	Signification
<b>BAFD</b>	Brevet d'aptitude aux fonctions de directeur
<b>BCB</b>	Bon de cession bancaire
<b>BM</b>	Banque mondiale
<b>BNA</b>	Banque Nationale d'Algérie
<b>BRICS</b>	C'est les pays émergents « Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du sud ».
<b>CAGEX</b>	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportation
<b>CCI</b>	Chambre du Commerce International
<b>CEI</b>	Communauté des États indépendants
<b>CFR</b>	Coût et Fret
<b>CIF</b>	Coût, assurance et Fret,
<b>CIP</b>	Transport et assurance payés
<b>CNRC</b>	Centre National de Registre de Commerce
<b>CNUCED</b>	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
<b>CPT</b>	Transport payé à (Carriage Paid To)
<b>CREDOC</b>	Crédit documentaire
<b>DAP</b>	Rendu au lieu de destination (Delivered at place)
<b>DDP</b>	Livré Droits acquittés (Delivered Duty Paid)
<b>DOD</b>	Direction des Opérations Documentaire
<b>DPU</b>	Livré sur le lieu de destination Déchargé (Delivered at place Unloaded)
<b>EXW</b>	Travaux en cours (Ex Works)
<b>FAS</b>	Libre, le long du navire (Free, Alongside Ship )
<b>FCA</b>	Transporteur gratuit (Free Carrier )
<b>FMI</b>	Fonds Monétaire International
<b>FOB</b>	Gratuit à bord (Free On Board)
<b>GATT</b>	Général Agrément on Tarif and Trade (Accord Général sur le Tarif et le Commerce)
<b>LTA</b>	La lettre de transport aérien
<b>LTR</b>	La lettre de transport routier
<b>O.A.I.C</b>	Office Algérien Interprofessionnel des Céréales
<b>O.F.A.L.A.C</b>	Office algérien d'action commerciale
<b>OMC</b>	Organisation mondiale du commerce
<b>O.N.A.C.O</b>	Office National de Commercialisation
<b>O.N.R.A</b>	Office National de la Réforme Agraire
<b>PIB</b>	Produit Intérieur Brut
<b>REMDOC</b>	Remise documentaire
<b>SWIFT</b>	Société pour les télécommunications financières interbancaires mondiales (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)
<b>UE</b>	Union Européen

## Liste des figures

N° de tableau	Intitulés	Page
<b>Figure 01</b>	Graphique représentant le Volume du commerce des marchandises et croissance du PIB à l'échelle mondiale, 2015 – 2024 (Variation annuelle en %)	11
<b>Figure 02</b>	Graphique représentant l'exportation et importations de marchandises par région, 2019T1-2023T4	12
<b>Figure 03</b>	Graphique représentant la Croissance du commerce mondial des marchandises par produit, en glissement annuel, 2021 – 2022. (Variation en % des valeurs en \$EU).	14
<b>Figure 04</b>	Graphique représentant la Croissance du commerce mondial des services commerciaux, par grand secteur, 2021 – 2022 (Variation en % des valeurs en \$EU).	15
<b>Figure 05</b>	Graphiques représentant l'évolution de la balance commerciale en fonction des prix des hydrocarbures	23
<b>Figure 06</b>	Graphe de l'évolution des exportations hors hydrocarbure (2008-2022) en milliards de dollars.	24
<b>Figure 07</b>	Circuit d'un chèque à l'international	55
<b>Figure 08</b>	Schéma représentatif le déroulement d'un virement SWIFT d'un acheteur algérien a un vendeur français	59
<b>Figure 09</b>	Schéma de déroulement du contre remboursement	62
<b>Figure 10</b>	Schéma représentatif d'un crédit documentaire	68
<b>Figure 11</b>	Le déroulement d'une opération Remdoc	72
<b>Figure 12</b>	Déroulement de la garantie directe	84
<b>Figure 13</b>	Déroulement de la garantie indirecte	85
<b>Figure 14</b>	L'organigramme de la BNA	102
<b>Figure 15</b>	Organigramme de l'organisme de service étranger dans l'agence BNA 581.	103

## Liste des tableaux

N° de tableau	Intitulés	Page
<b>Tableau 01</b>	évolution de la balance commerciale sur la période (2008-2012)	21
<b>Tableau 02</b>	évolution de la balance commerciale sur la période (2010-2014)	21
<b>Tableau 03</b>	évolution de la balance commerciale sur la période (2014-2018)	22
<b>Tableau 04</b>	évolution de la balance commerciale sur la période (2018-2022)	22
<b>Tableau 05</b>	Evolution de la part des exportations hors hydrocarbures en milliards de dollars de 2008 à 2022.	24
<b>Tableau 06</b>	Les obligations des parties chargeur-transporteur ( <i>connaissance</i> )	35
<b>Tableau 07</b>	Les obligations des parties chargeur-transporteur (LTA)	36
<b>Tableau 08</b>	Les obligations des parties expéditeur-transporteur	37
<b>Tableau 09</b>	Les obligations contractées par le document Ferroviaire	37
<b>Tableau 10</b>	Présentation des différents incoterms	40
<b>Tableau 11</b>	Modèle d'un cachet de domiciliation d'une importation	48
<b>Tableau 12</b>	Avantages et inconvénients de contre remboursement	62
<b>Tableau 13</b>	les avantages et les inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur	69
<b>Tableau 14</b>	les avantages et les inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur	70
<b>Tableau 15</b>	Les avantages et inconvénients du risque de change	95
<b>Tableau 16</b>	attribution d'un numéro d'ordre chronologique au sein de la BNA 581	108
<b>Tableau 17</b>	La constitution de la commission de domiciliation	109
<b>Tableau 18</b>	Comptabilisation des commissions	111
<b>Tableau 19</b>	La constitution de la commission de domiciliation	116
<b>Tableau 20</b>	Constitution des commissions liées au règlement	117
<b>Tableau 21</b>	Calcul du coût total des commissions	118
<b>Tableau 22</b>	Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC	119
<b>Tableau 23</b>	Comparaison des commissions entre Crédoc et Remdoc	121
<b>Tableau 24</b>	Comparaison des différents intervenants et composants	122
<b>Tableau 25</b>	Synthèse des résultats comparatifs	123

# Introduction générale

### Introduction générale

Dans une époque où le commerce extérieur constitue un véritable pilier pour la santé de la plupart des nations, Il est né d'un besoin en raison de la diversité de la répartition des richesses à travers le monde. En effet des ressources nécessaires et indispensables parfois pour la stabilité économique et sociale d'un pays ne sont pas disponibles sur place, devrait être chercher et acheminer en provenance d'autre pays, donc il s'agissait parfois d'une question de survie. « Le commerce international est devenu une variable importante dans le monde économique contemporain, il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays et il affecte l'autonomie des politiques économiques ». <sup>1</sup>

Le développement des échanges internationaux a provoqué un accroissement des risques pour l'importateur ainsi que pour l'exportateur, ces risques sont liés aux conditions de financement des importations, à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations, ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

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

L'exportateur, s'il est désireux d'obtenir de nouveaux marchés à l'étranger, a pour souci majeur de se faire payer de ses clients. Les exportateurs recherchent le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier. Il faut insister sur la nécessité de concilier les intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise

---

<sup>1</sup> MICHEL Rainelli, le commerce international, 9<sup>ème</sup> édition-paris : la découverte, 2003 p 04.

au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

En raison de certaines politiques commerciales (conquête d'un nouveau marché, accroissement de sa part de marché sur un pays, distribution sélective), l'exportateur ne dispose pas souvent d'un pouvoir de négociation, susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiement. Un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et commerciales graves pour l'entreprise exportatrice. Ainsi, une trop grande frilosité financière risque de faire perdre des marchés, tandis qu'une attitude laxiste pourra provoquer une perte financière en cas de défaillance du débiteur. Face à une concurrence commerciale accrue, l'exportateur se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

Pour répondre aux exigences des deux opérateurs, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et des instruments financiers, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.<sup>2</sup>

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

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

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

- Quels sont les documents et les règles usuels du commerce extérieur ?

---

<sup>2</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations import-export*, édition DUNOD, Paris, 2008, p.128.

## **Introduction générale**

---

- Quelles sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques algériennes ?
- Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leur opération commerciale à l'international ? Comment y faire face ?
- Comment la banque BNA procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire et par remise documentaire ?

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

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

Le choix de ce sujet est motivé par plusieurs raisons :

- Le sujet s'inscrit dans le cadre général de notre formation
- Les consommations de l'Algérie proviennent en grande partie de l'extérieur, il est donc nécessaire de définir la technique la plus adaptée au financement du commerce extérieur
- Elargir nos connaissances théoriques et les mettre en pratique.
- Apporter des éclaircissements sur les risques liés aux opérations du commerce extérieur.

La démarche méthodologique nécessaire à la réalisation de ce travail s'articule autour de deux axes : la recherche documentaire en prenant référence de différents ouvrages, mémoire, thèses, sites web, autres documents internes de la BNA et les données de l'enquête de terrain.

Afin de répondre à la problématique évoquée, nous avons subdivisé notre travail en trois chapitres.

## Introduction générale

---

Dans le premier chapitre sera consacré à la présentation du commerce international de manière générale ainsi l'évolution du commerce extérieur en Algérie, et citer les principaux éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur, les documents utilisés.

Le second chapitre est consacré aux moyens de règlement des Opérations du commerce international, où nous allons présenter les instruments et technique du financement en matière du commerce extérieur ainsi les principaux risques et les garanties liés au financement du commerce extérieur.

Dans le troisième chapitre qui constitue d'un cas pratique, ou nous allons comparer deux cas pratiques, l'un concerne la réalisation d'une opération d'importation par un crédit documentaire, et l'autre porte sur la réalisation d'une remise documentaire à l'importation au niveau de l'agence BNA 581.

# Chapitre I :

## Les fondements du commerce international

### Introduction

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire des continents distincts, leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux, donc c'est un élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national.<sup>1</sup>

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.

Ce chapitre sera consacré aux généralités sur le commerce international, il s'articulera autour de trois sections. La première section consiste à définir le commerce international, son origine et son évolution, La deuxième section traitera l'évolution du commerce extérieur en Algérie, enfin, dans la troisième section, nous allons présenter les principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce internationale.

---

<sup>1</sup>MORE-T, « Les enclosures », 1<sup>ère</sup> Edition Dunod, Paris 1996, P324.

### Section 1 : Notions générales sur le commerce international

Dans cette section, nous allons présenter quelques définitions principales des notions et des concepts fondamentaux du commerce international des entreprises , puis donner un petit aperçu de l'histoire du commerce international, naissance et évolution,

#### 1.1. Quelques Définitions

##### 1.1.1. Définition du commerce international

Le commerce international est l'ensemble des échanges de biens et de services entre une économie et le reste du monde. Dans le sens nation-étranger c'est l'exportation. Dans le sens étranger-nation c'est l'importation<sup>2</sup>

Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre des espaces économiques de nationalités différentes. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre au moins deux pays.

Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises).

Généralement sous l'appellation « commerce international » on trouve tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays : la logistique internationale, les techniques douanières, les solutions de financement (mode de règlement des opérations internationales), la gestion des risques liés à ce type d'échange (risque de change, fiscal, juridique, politique...). De ce fait l'activité du commerce international est un ensemble complexe de par la multitude d'aspects nécessaires à la maîtrise de ces échanges hors des frontières d'un pays.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> RAINELLI (M), « le commerce international », collection repères, édition la découverte, 2003, p 262.

<sup>3</sup><https://www.glossaire-international.com/>, consulté le 30 /03/2023 à 20 :00

### 1.1.2. Définition des importations

« **Importations** » 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).<sup>4</sup>

« Selon la comptabilité nationale, les importations notées **M** comprennent la valeur des biens neufs ou existants qui entrent définitivement sur le territoire économique, et la valeur des services rendus par les unités non-résidents aux unités résidents en dehors des services consommés à l'extérieur par les ménages résidents ». <sup>5</sup>

### 1.1.3. Définition des exportations

L'exportation est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou de services d'un ensemble économique, pays ou région. C'est un terme miroir de celui d'importation, étant donné qu'une vente du pays A au pays B est la même opération qu'un achat du pays B au pays A.<sup>6</sup>

« Selon la comptabilité nationale : les exportations notées **E** comprennent la valeur des biens neufs ou existants qui quittent définitivement le territoire économique, et les services rendus par les agents résidents aux agents non résidents, et en dehors des services consommés par les ménages non résidents sur le territoire économique ». <sup>7</sup>

## 1.2. Emergence et évolution du commerce international

Historiquement, le commerce a commencé par un simple échange de bien contre un bien désigné sous le nom du « troc ». Petit à petit il a commencé à prendre le mot de commerce extérieur ou international au 14<sup>ème</sup> siècle avec le développement de la construction des navires de guerre et de transport de marchandises qui a permis au commerce de s'accroître rapidement.

### 1.2.1. Emergence du commerce international

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

---

<sup>4</sup> CHEHRIT Kamel, «Dictionnaire général du commerce international », Alger-Livre Editions, Alger, 2006, p107.

<sup>5</sup> BOUJEMAA Rachid, « cours de comptabilité nationale », édition OPU, Alger, 2003, p18.

<sup>6</sup> CHEHRIT Kamel, op.cit., p107.

<sup>7</sup> BOUJEMAA Rachid , op.cit., p18.

### 1.2.1.1. Période d'avant la révolution industrielle

Cette période est caractérisée par :

#### A. Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle

Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part tout à fait minime des économies nationales. Les voies de communication entre pays sont rares, les commerçants doivent s'acquitter de nombreuses taxes et autres droits de péage. La situation économique est par ailleurs peu favorable.<sup>8</sup>

#### B. Naissance du commerce international

Le commerce international s'est développé à partir du XVIème siècle sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du nouveau monde et de l'organisation de nouvelles méthodes de production. En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, Les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'Etat dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et de métaux précieux. Le commerce international commence à prendre sa forme actuelle à partir du XVII ème siècle avec l'émergence des Etats-Nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des Etats.<sup>9</sup>

### 1.2.1.2. La période après la révolution industrielle

Cette période se caractérise par :

#### A. Le protectionnisme du commerce de début du XIXe siècle

La révolution industrielle est un bouleversement qui touche à la fois l'industrie, l'agriculture, la population, le transport et le commerce. Elle a eu lieu d'abord à la fin du XVIIIe siècle en Grande-Bretagne et au début du XIXe siècle en France et en Allemagne, dans un climat protectionniste. Ainsi, la Grande-Bretagne avait institué des monopoles commerciaux (la compagnie à chartes) et de navigation et mis en place une législation pour

---

<sup>8</sup> MORE-T, op.cit., P324.

<sup>9</sup> LASARY, « Le commerce international à la portée de tous », édition Dalloz, Belgique, 2005. P12.

réguler le commerce des grains et protéger les propriétaires fonciers. En France, on trouve surtout des taxes sur les produits industriels et agricoles.<sup>10</sup>

### **B. Le libre-échange de la seconde moitié du XIXe siècle**

Le commerce international reste fortement contrôlé jusqu'au milieu du XIXe siècle. Cependant, les limites qu'indique le protectionnisme vis-à-vis du développement anglais sont nettes. Les droits de douanes trop importants, handicapent le développement d'une économie dominante. Dans le même temps, les coûts de blé trop élevés ; peu à peu la Grande-Bretagne s'écarte des pratiques protectionnistes et les idées libre-échangistes s'étendent. Le tournant libéral est amorcé lorsque cette grande puissance exportatrice supprime les lois sur le blé (1846) et les lois de navigation (1849) avant de conclure un traité de libre-échange avec la France (1860). La France est alors la deuxième puissance économique et le développement des échanges entre les deux pays est aussi essentiel en termes commerciaux qu'en terme psychologique.<sup>11</sup>

### **1.2.2. Développement du commerce international**

Le développement du commerce international a connu une première phase d'expansion après la fin de la seconde Guerre mondiale durant la période appelée « Les trente glorieuses ». Il se traduisait en particulier par le développement des ventes internationales de marchandises, que ce soit les matières premières, les produits manufacturés ou les produits agricoles. Il s'est traduit aussi par des ventes d'usines, des contrats de construction d'infrastructures et des opérations immobilières internationales, la mondialisation et l'ouverture des marchés étrangers notamment par le développement des investissements directs.<sup>12</sup>

A partir des années soixante-dix, au fur et à mesure de l'importance des services dans les économies, le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services. La mondialisation de la production s'interprète, par ailleurs, par un développement marqué des transports internationaux, et particulièrement des transports maritime et aérien.<sup>13</sup>

---

<sup>10</sup> Courrier international N° 427 du 7/13, janvier 1999.

<sup>11</sup> LAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica, Paris 2009, P4.

<sup>12</sup> HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO, 2016/2017, P9.

<sup>13</sup> Idem.

Les accords bilatéraux/multilatéraux puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à une globalisation de l'économie mondiale. Le développement du commerce international a été à la fois une conséquence du développement du libre-échange et une incitation à l'ablation des barrières protectionnistes et des obstacles réglementaires.

L'avènement des grands groupes internationaux et multinationaux s'est accompagné de la réglementation de la concurrence à une échelle transnationale. L'adhésion quasi-globale à l'économie de marché peut être considérée à la fois comme une conséquence du développement du commerce international et un facteur contribuant à ce développement.

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

### 3.1. État des lieux du commerce international

#### 1.3.1. Croissance du volume du commerce mondial depuis 2020

Le volume du commerce mondial des marchandises et le PIB réel mondial se sont fortement redressés en 2021, après un net ralentissement enregistré en 2020 après le déclenchement de la pandémie de COVID-19. Le volume du commerce des marchandises a augmenté de 9,4% en 2021, et le PIB aux taux de change du marché a progressé de 5,9%.

En 2022 le commerce des marchandises a été plus résilient que prévu pour la majeure partie de l'année, malgré les conséquences négatives de la guerre entre la Russie et l'Ukraine. En glissement annuel, la croissance du volume du commerce des marchandises s'est établie en moyenne à 4,2% au cours des trois premiers trimestres de 2022, avant qu'une baisse de 2,4% en glissement trimestriel au quatrième trimestre ne ramène la croissance annuelle à 2,7%.

Les économistes de l'OMC prévoient maintenant une croissance du volume du commerce des marchandises de 1,7% en 2023 – en hausse par rapport à l'estimation de 1,0% faite en octobre dernier et une croissance du PIB réel de 2,4% aux taux de change du marché.

En 2024, la croissance du commerce devrait rebondir à 3,2% et celle du PIB à 2,6%. Toutefois, cette estimation est teintée d'une incertitude plus forte que d'habitude en raison de l'existence d'importants risques de détérioration, y compris les tensions géopolitiques

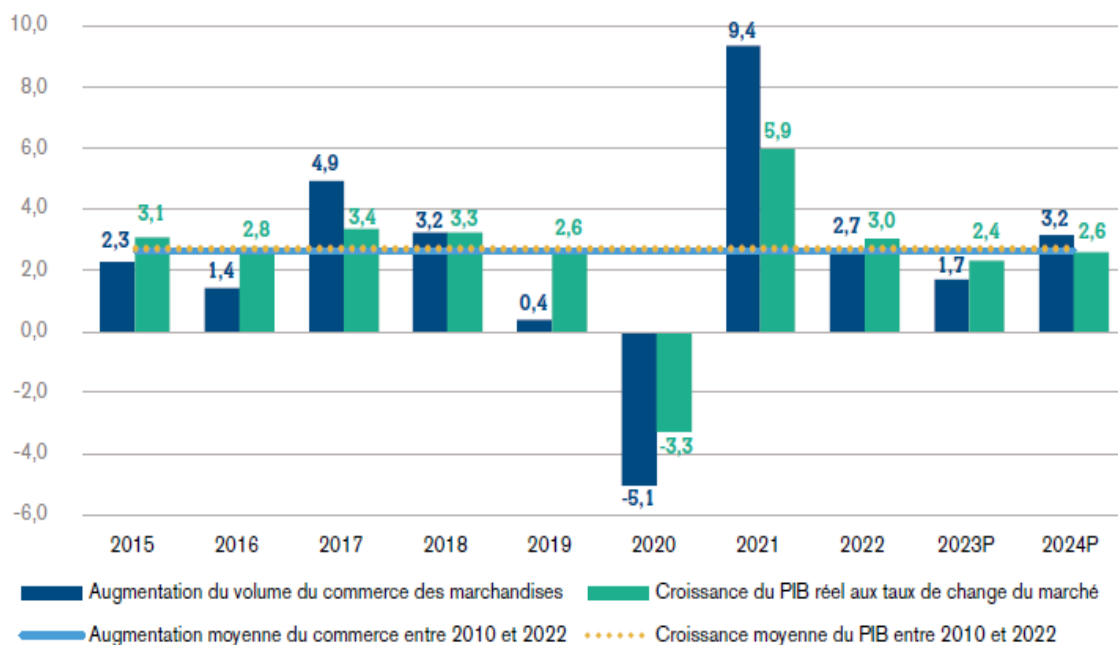
---

<sup>14</sup> HASSANI-T et OUERD-A, op, cit, P9.

croissantes, l'insécurité alimentaire mondiale, la possibilité de répercussions imprévues du durcissement de la politique monétaire, les risques affectant la stabilité financière et l'augmentation des niveaux de dette.<sup>15</sup>

Le graphique suivant montre l'évolution annuelle du volume du commerce des marchandises et croissance du PIB à l'échelle mondiale de 2008 jusqu'à 2022, avec des projections pour les années 2023-2024.

**Figure N°1** : Graphique représentant le Volume du commerce des marchandises et croissance du PIB à l'échelle mondiale, 2015 – 2024 (Variation annuelle en %)



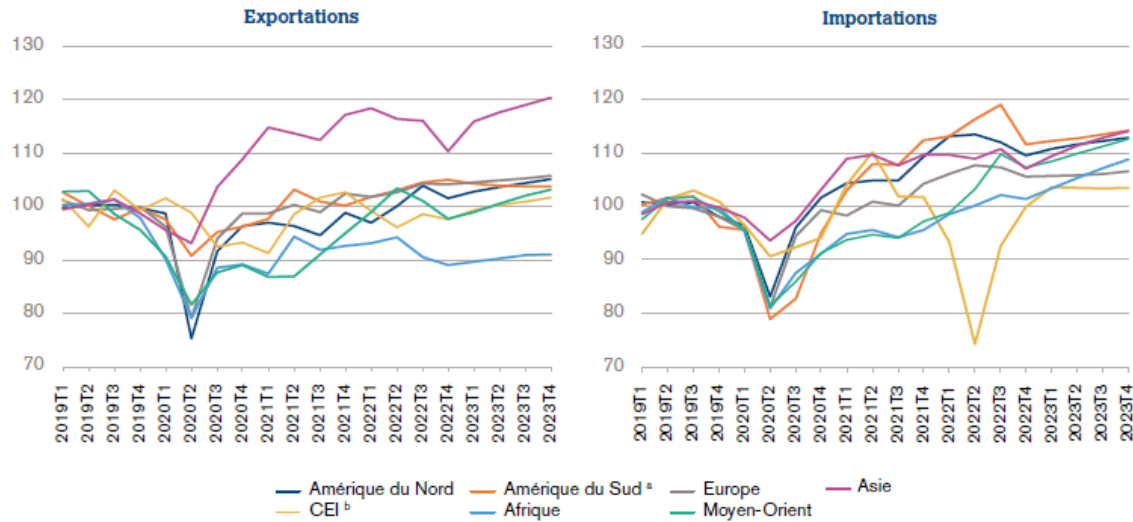
Source : OMC.

<sup>15</sup>OMC, « Perspectives du commerce mondial et statistique », [https://www.wto.org/french/res\\_f/booksp\\_f/trade\\_outlook23\\_f.pdf](https://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/trade_outlook23_f.pdf) consulté le : 05/06/2023 à 10 :00

1.3.2. Evolution du volume du commerce des marchandises par région

**Figure N°2 : Graphique représentant l'exportation et importations de marchandises par région, 2019T1-2023T4**

Indice de volume, 2019 = 100



a Amérique du Sud, Amérique centrale et Caraïbes.

b Communauté d'États indépendants, y compris certains États associés et anciens États membres.

**Source:** OMC et CNUCED.

Ce graphique montre l'évolution trimestrielle du volume du commerce des marchandises par région jusqu'au quatrième trimestre de 2022, avec des projections jusqu'au quatrième trimestre de 2023.

La région de la CEI a enregistré une forte baisse des exportations en glissement trimestriel (10,4%) au deuxième trimestre de 2022, quand les effets des sanctions prises à l'encontre de la Fédération de Russie ont commencé à se faire sentir, cette baisse a été révisée au second semestre à une baisse de 3,0% ce qui donne à penser que la Fédération de Russie a pu trouver de nouveaux marchés pour ses marchandises malgré l'imposition de sanctions économiques.<sup>16</sup>

Les exportations de l'Amérique du Sud, de l'Afrique et, surtout, du Moyen-Orient ont augmenté pendant la première moitié de l'année, ce qui a contribué à compenser la réduction des expéditions depuis la région de la CEI, au second semestre de 2022 la valeur en dollars EU des exportations de l'Afrique ait fortement augmenté (de près de 18%) en raison de la hausse des prix des produits de base, Les exportations de l'Amérique du Nord, de l'Amérique

<sup>16</sup> [https://www.wto.org/french/res\\_f/statis\\_f/wts2021\\_f/wts2021chapter03\\_f.pdf](https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2021_f/wts2021chapter03_f.pdf) consulté le 06/06/2023 à 11 :00.

du Sud et de l'Europe ont dans l'ensemble suivi les prévisions, tandis que les expéditions en provenance d'Asie ont été considérablement plus faibles en raison d'une forte baisse des exportations au quatrième trimestre.

En ce qui concerne les importations, la région de la CEI a enregistré une baisse de 21,7% au deuxième trimestre de 2022, probablement en raison de l'exclusion de la Fédération de Russie du système de paiements SWIFT. Les importations d'autres régions riches en ressources (Amérique du Sud, Afrique et Moyen-Orient) ont été plus importantes que prévu car la hausse des prix des produits de base ont gonflé les recettes d'exportation, ce qui a permis aux pays de ces régions d'importer davantage. Au premier semestre de 2022, l'Amérique du Nord et l'Europe ont affiché une croissance des importations plus forte qu'escompté, mais les importations asiatiques ont stagné, enregistrant une croissance en glissement annuel de seulement 0,7%.

Les importations de la région de la CEI se sont redressées au second semestre de 2022,

Les importations de toutes les autres régions ont diminué en volume au quatrième trimestre de 2022 en raison de la baisse de la demande intérieure ou, dans certains cas, de la baisse des recettes d'exportation due à la diminution des prix des produits de base.<sup>17</sup>

### 1.3.3. Évolution du commerce mondial en valeur

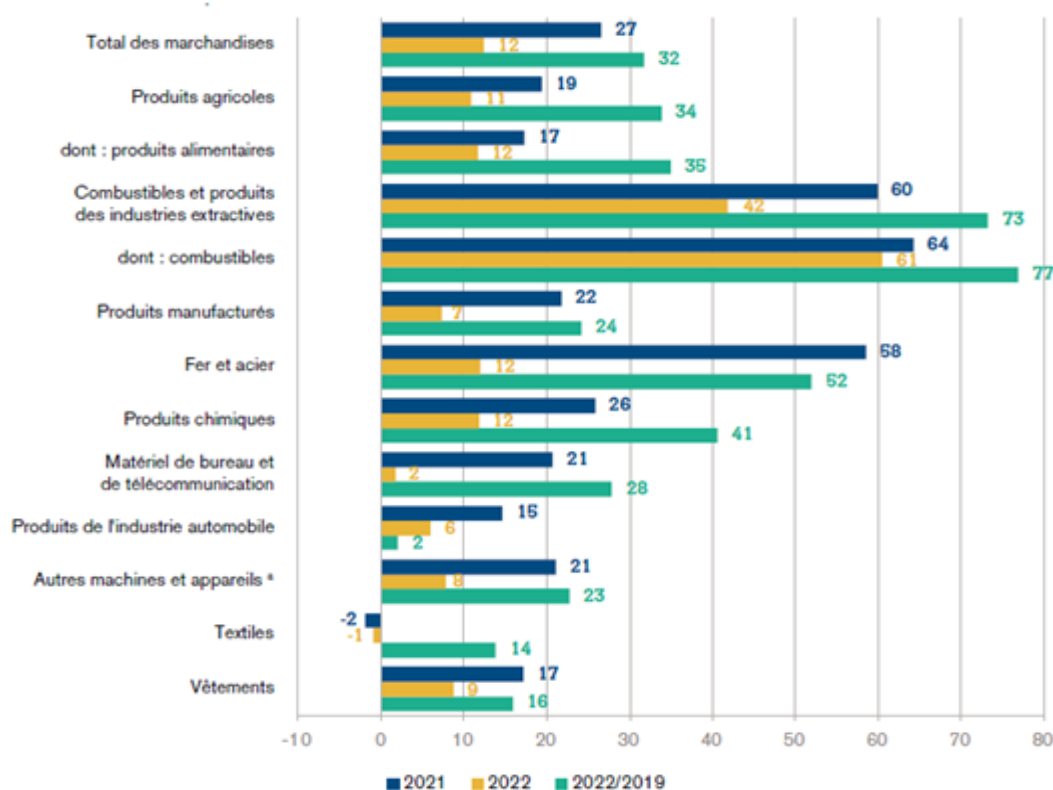
#### 1.3.3.1. Commerce des marchandises

Le graphique 3 illustre la croissance estimée, en glissement annuel, de la valeur du commerce mondial des marchandises par catégorie de produits en 2021 et en 2022, ainsi que la croissance enregistrée en 2022 par rapport aux niveaux d'avant la pandémie.

---

<sup>17</sup> [https://www.wto.org/french/res\\_f/booksp\\_f/wtsr\\_2022\\_c3\\_f.pdf](https://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/wtsr_2022_c3_f.pdf) consulté le 06/06/2023 à 12 :00.

**Figure N° 3: Graphique représentant la Croissance du commerce mondial des marchandises par produit, en glissement annuel, 2021 – 2022. (Variation en % des valeurs en \$EU).**



a Les autres machines et appareils comprennent les machines et appareils qui produisent de l'énergie, et les machines et appareils électriques

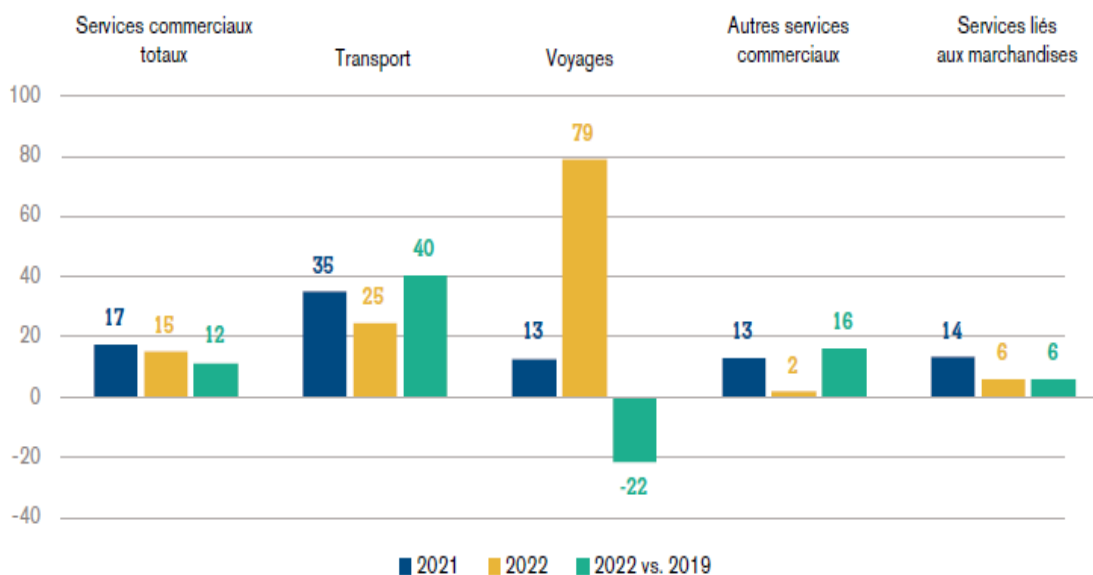
**Source :** OMC pour le commerce total de marchandises, et estimations du Secrétariat fondées sur les statistiques de partenaires pour le commerce par produit.

Les secteurs qui ont enregistré la croissance la plus rapide étaient ceux liés à l'énergie. En 2022, le commerce des combustibles a progressé de 61%. Cette croissance fait suite à un niveau tout aussi élevé en 2021, et traduit principalement la hausse des prix de l'énergie au cours de cette période.

La valeur en dollars du commerce des produits agricoles a progressé de 11% l'année dernière, et les échanges de produits manufacturés ont quant à eux grimpé de 7%. Dans ce secteur, les échanges de produits automobiles ont augmenté de 6% et ceux de vêtements ont fait un bond de 9%. Malgré des baisses de 1% et de 2% observées en 2022 et en 2021, l'année dernière, la valeur du commerce mondial des textiles est restée supérieure de 14% aux niveaux de 2019, ce qui s'explique par la forte hausse, en 2020, de la demande de masques médicaux (inclus dans cette catégorie).

### 1.3.3.2. Commerce des services

**Figure N° 4:** Graphique représentant la Croissance du commerce mondial des services commerciaux, par grand secteur, 2021 – 2022 (Variation en % des valeurs en \$EU).



Source : OMC

Le graphique montre la Croissance du commerce mondial des services commerciaux, par grand secteur en 2021 et en 2022.

En 2022, le commerce des services commerciaux, tel que mesuré par la valeur de la moyenne des exportations et des importations, a progressé de 15% pour atteindre 6 800 milliards de dollars EU, Tous les grands secteurs ont affiché une croissance. Celui des transports a connu une nouvelle année record, les échanges ayant augmenté de 25% en 2022, et de 40% par rapport aux niveaux de 2019.<sup>18</sup>

Le ralentissement du commerce des services liés aux marchandises observé en 2022 laisse présager une baisse des activités manufacturières en sous-traitance (c'est-à-dire le traitement de marchandises sous contrat comme l'assemblage, le conditionnement ou l'étiquetage) dans d'autres pays. Les tarifs du transport de marchandises sont désormais largement revenus aux niveaux d'avant la pandémie. Pendant la semaine du 27 au 31 mars 2023, le prix des conteneurs de 40 pieds sur le marché mondial au comptant est tombé à 1 481 dollars EU, supérieur de seulement 14% à celui de 2019 pendant la même période. Les prix

<sup>18</sup> [https://www.wto.org/french/res\\_f/booksp\\_f/wtsr\\_2022\\_c3\\_f.pdf](https://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/wtsr_2022_c3_f.pdf) consulté le 06/06/2023 à 13 :15.

continuant de baisser, les perspectives pour le secteur du transport maritime sont moroses, du moins pour le premier semestre de 2023 (source : Freightos).

Trois ans après le début de la pandémie de COVID-19, le tourisme international est sur la voie d'un rétablissement complet, les restrictions à la mobilité ayant été levées partout dans le monde. La demande de voyages semble faire preuve de résilience face au contexte économique actuellement défavorable. En outre, la réouverture des frontières chinoises début janvier 2023 devrait dynamiser les déplacements régionaux et mondiaux. Ces dernières années, la Chine occupait la première place pour ce qui est du tourisme émetteur et des dépenses de voyages. Le secteur des voyages, qui représentait près d'un quart du commerce des services avant la pandémie, a été fortement touché par les fermetures de frontières et les obligations de quarantaine, tout comme le transport de voyageurs. Malgré une remarquable croissance de rattrapage de 79% en 2022, les dépenses des voyageurs internationaux à l'étranger sont restées inférieures de 22% aux niveaux d'avant la pandémie, plusieurs pays d'Asie n'ayant pas encore rouvert.

En 2022, la croissance du tourisme a été principalement portée par les pays européens et par les États-Unis du fait de l'appréciation du dollar EU. L'appréciation du dollar UE par rapport aux principales devises est en partie responsable du ralentissement de la croissance du commerce des autres services commerciaux observé en 2022. Cette catégorie agrégée, qui comprend différents types de services (allant des services fournis aux entreprises aux services financiers), a affiché une hausse de 2%, contre 13% en 2021. L'Union européenne et le Royaume-Uni étaient à l'origine de la moitié de ces échanges, qui représentaient l'essentiel du commerce des services en 2021 (64%).

### **Section 2 : Historique et évolution du commerce extérieur en Algérie**

L'évolution du commerce extérieur de l'Algérie va de pair avec l'évolution de son économie, car l'économie algérienne est liée directement à son passé. Cependant, l'économie algérienne a passé depuis l'indépendance à nos jours par deux modèles de développement ; le premier, depuis l'indépendance aux années 1987, l'économie algérienne a connu une période de « construction du marché national », en appliquant un modèle socialiste basé sur le protectionnisme. Fin des années 80 et début des années 90 à nos jours, l'Algérie a adopté le modèle capitaliste de développement basé sur la mondialisation.

### 2.1-Historique du commerce extérieur de l'Algérie

Le commerce extérieur de l'Algérie a été caractérisé par plusieurs périodes importantes, tels que la monopolisation et la libéralisation du commerce extérieur. Depuis 1962 à nos jours, les opérations de l'exportation et importation de l'Algérie ont connu une grande évolution qu'est passée par les phases suivantes :

#### 2.1.1-Avant l'indépendance (1962)

Avant l'indépendance, le commerce extérieur algérien était le reflet du régime colonial :<sup>19</sup>

- Spécialisation dans l'exportation de produits agricoles, puis d'énergie à la fin des années 1950 ;
- Importations d'inputs et biens de consommation durable ;
- Industrie : faibles capacité installées - Organisation commerciale libérale liée fortement au pouvoir colonial.

#### 2.1.2-la phase de monopole de l'Etat sur le commerce extérieur de 1962 à 1980

Cette période se divise elle-même en deux phases :

##### 2.1.2.1. Celle de contrôle allant de 1962 à 1970

Dans cette phase les opérations commerciales avec l'étranger continuaient à être autorisées, mais l'Etat gardait l'œil vigilant sur l'ensemble des opérateurs économiques et leurs activités. « Dès la fin de l'année de l'Indépendance, l'Etat a jeté les bases d'un contrôle que, semble-t-il, on voulait total à l'époque : il correspondait à l'option socialiste que l'on avait choisie »<sup>20</sup>

Durant cette phase, l'Etat s'est doté d'un arsenal de protection à la hauteur de son ambition, qui visait à édifier une économie autocentrée et introvertie, tournée davantage vers la satisfaction des besoins internes de la population. C'est ainsi que des contingents tarifaires furent mis en place, alors que les droits de douanes ont été augmentés pour atteindre des niveaux très élevés. De plus, une politique commerciale commençait à se dessiner progressivement avec l'aménagement de deux régimes tarifaires ; le premier offre des concessions tarifaires aux partenaires traditionnels de l'Algérie à l'image de la France et des

---

<sup>19</sup> Communication de M. HEDIR Mouloud Conseiller Économique Le Commerce Extérieur Algérien. <https://www.commerce.gov.dz/media/guide/source/doc-dgce/omc/omc2.pdf> Consulté le 15/04/2023 à 10:30

<sup>20</sup> GEORGE Mutin, « Le commerce extérieur de l'Algérie en 1964 », Edition paris, 1985, page 345

pays voisins, le second sans privilèges particuliers s'adresse aux autres pays. Le contrôle de l'Etat s'exerçait à travers quatre principaux instruments :<sup>21</sup>

- **L'O.A.I.C.** (Office Algérien Interprofessionnel des Céréales) est créé en 1962 avec pour mission principale d'assurer le monopole sur l'approvisionnement du marché national en céréales ;

- **L'O.N.A.C.O.** (Office National de Commercialisation) mis en place fin 1962 est doté du monopole des importations et des exportations. Le dysfonctionnement dont il a fait preuve (pénurie d'approvisionnement de certains produits) en raison de ses lourdeurs a contraint l'Etat à limiter ses prérogatives à l'importation des produits de consommation courante (sucre, café, thé, légumes...), et à l'exportation des produits issus du secteur agricole traditionnel (alfa, liège et olives).

- **L'O.N.R.A.** (Office National de la Réforme Agraire), dépendant du service du ministère de l'agriculture, contrôle la commercialisation intérieure et extérieure des produits issus du secteur de l'agriculture moderne (fruits, agrumes et les cultures maraîchères) de l'Etat, domaine hérité des colons et mis en autogestion en 1963. L'office s'occupe donc de l'acheminement vers les ports des produits conditionnés et récupérés par les coopératives auprès des comités de gestion. En outre, les importations des intrants nécessaires à l'agriculture est du ressort de cet organisme.

- **L'O.F.A.L.A.C.** (Office Algérien d'Action Commerciale) est chargé du contrôle de la qualité et du conditionnement des produits destinés à l'exportation. Il s'occupe en outre de la promotion de ces produits à l'étranger.<sup>22</sup>

### 2.1.2.2. Celle de monopolisation « monopole » de 1970 à 1980

Cette phase, correspond clairement à une mise en œuvre radicale du paradigme autocentré du développement. L'administration centrale prend le monopole quasiment sur toutes les activités commerciales et on assiste à une croissance exponentielle des exportations et importations algérienne.

---

<sup>21</sup>Dr. Selim OUALIKENE, Lamara HADJOU, « la politique commerciale algérienne depuis 1962 : entre échec de la diversification des exportations et accroissement de la dépendance extérieure », p68

<https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/509/1/1/69916> , consulté le 15/04/2023 à 16 :20

<sup>22</sup>Op.cit, p69,69.

Durant cette période, des plans de développement ont été lancés, une politique d'appropriation (nationalisation en 1971 pour élargir le champ du monopole de l'Etat) des richesses nationales avait vu le jour et une révolution agraire peu à peu instaurée dont l'objectif principal était de finir avec le dualisme de l'agriculture algérienne (secteur moderne et traditionnel). En effet, deux principaux faits bouleversent le commerce international et affectent la structure de l'économie algérienne en général.

Il s'agit des deux chocs pétroliers <sup>23</sup> :

- Le premier choc : survient en 1973 après la guerre israélo-arabe ou la guerre du Kippour 13 qui est à la base d'une augmentation de prix mondial du pétrole, passant ainsi de 2 dollars US le baril au début des années 1970 à 12 dollars US en 1973.
- Le deuxième choc : surgit en 1979 après la révolution islamique en Iran et la chute du Shah, des bouleversements qui ont fait augmenter le prix du pétrole de 250%. En 1980, le prix du baril est évalué à 38 dollars US.

### 2.1.3. Entre les années 1980 et fin des années 1990

La hausse du prix d'hydrocarbure durant la période 1973-1980, cette croissance s'effondre à partir de 1986 avec la chute des prix de 50 % des prix du baril de pétrole et l'entrée de pays dans une crise.

Le rapprochement de l'Algérie aux institutions de Breton Woods et la mise en place d'un plan d'ajustement structurel (PAS) imposé par le fond monétaire international (FMI). Ce plan d'austérité et de redressement caractérisé par un vaste programme de réformes économiques visant à stabiliser l'économie et à ouvrir le pays pour ce qui concerne l'orientation vers l'économie du marché.

Cet ensemble de mécanismes et réformes sont jugés nécessaires rendant ainsi possible la rupture avec la politique du commerce extérieur dictée par la planification centralisée et le monopole de l'Etat et transiter vers la libéralisation. <sup>24</sup>

### 2.1.4. La libéralisation du commerce extérieur algérien de 1990 jusqu'à nos jours

L'entrée de l'économie nationale au moment de la chute du prix du pétrole dans une crise multidimensionnelle, a révélé que les maux qui affectaient l'économie algérienne étaient plus profonds qu'on pouvait l'imaginer.

---

<sup>23</sup>HADDADOU Zina, DEHLOUM Sarah, «Analyse de l'évolution de la structure du commerce extérieur de l'Algérie 1990-2016 », », Mémoire du Master, UMMTO, 2017 / 2018, p79.

<sup>24</sup> idem, p79.

Alors que, la préparation de l'économie algérienne d'une manière cohérente à l'ouverture vers ses principaux partenaires commerciaux notamment l'Union Européenne. La sphère du commerce extérieur est caractérisée par l'amarrage lent et difficile à l'économie mondiale (accord avec l'OMC et l'UE).

A cause d'une situation qui se résume par<sup>25</sup>:

- Un commerce extérieur vulnérable car il repose sur les exportations de matières premières.
- Un faible intérêt pour les entreprises locales à l'ouverture faute de l'efficacité et manque de compétitivités.

En 1990, les premières libéralisations ont été effectuées en plusieurs étapes :

- La première étape : libéralisation des importations sans convertibilité (règlements entiers des importations en devise),
- La deuxième étape : libéralisation avec convertibilité restrictive,
- La troisième étape : la convertibilité commerciale directement assurée par la banque d'Algérie.

### 2.2. Évolution des statistiques du commerce extérieur Algérien

Malgré des tentatives de libéralisation et de diversification des exportations et de réformes concernant la position du pays par rapport au commerce extérieur les exportations algériennes restent fort dépendantes des prix des hydrocarbures. Dans cette sous-section nous allons suivre et analyser l'évolution des statistiques du commerce extérieur algérien en s'appuyant sur les données publiés par différentes institutions (la banque centrale d'Algérie, le fond monétaire international, la banque mondiale).

#### 2.2.1. Evolution de la balance commerciale en Algérie (période 2008-2022)

« La balance commerciale correspond à la différence entre les valeurs des exportations et des importations de biens et de services, sur une période donnée. La balance commerciale forme la partie la plus importante de la balance des paiements d'un pays. »<sup>26</sup>

On dit que le solde de la balance commerciale est positif lorsque les exportations sont supérieures aux importations du pays dans ce cas on parle d'excédent commercial. À

---

<sup>25</sup>Nachida M'hasna/Dji.Bouzidi, « Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur », éd. OPU, Alger 1974 1984, page 209.

<sup>26</sup> BOUJEMAA Rachid , op.cit, p19.

## Chapitre I : Les fondements du commerce international

l'inverse, il y a un déficit commercial lorsque la valeur des exportations est inférieure à celle des importations et on dit que la balance commerciale est négative.

**Tableau n°1 : évolution de la balance commerciale sur la période (2008-2012)**

Valeur en Milliards US

	2008	2009	2010	2011	2012
Solde de la balance commerciale	40,596	7,784	18,205	25,961	20,167
Hydrocarbures	77,194	44,415	56,121	71,661	70,583

**Source** : Tableau établi à partir de : [https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapportba2012/chap4\\_2012.pdf](https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapportba2012/chap4_2012.pdf)

Consulté le 05/02/2023 à 23 :00.

On ressort de ce tableau que :

- En 2009 le solde de la balance commerciale est de 7,784 milliards de dollars contre 40,596 milliards de dollars en 2008, soit une baisse de 80,8 %, on déduit aussi que les exportations des hydrocarbures durant cette période ont diminuées de 77,194 millions de dollars à 44,415 milliards de dollars.
- À partir de 2009 jusqu'à 2011, une augmentation remarquable des exportations des hydrocarbures passant de 44,415 milliards de dollars à 71,661 milliards de dollars, soit une hausse de 61,34 %. Ce qui reflète l'augmentation du solde de la balance commerciale passant de 7,784 Million de dollars à 25,961 millions de dollars.

**Tableau n°2 : évolution de la balance commerciale sur la période (2010-2014)**

Valeur en Milliards USD

	2010	2011	2012	2013	2014
Solde de la balance commerciale	18,205	25,961	20,167	9,727	0,326
Hydrocarbures	56,121	71,661	70,583	63,663	58,362

**Source** : Tableau établi à partir de : [https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapportba\\_2014/chapitre4\\_2014.pdf](https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapportba_2014/chapitre4_2014.pdf)

Consulté le 05/02/2023 à 23 :10.

**Tableau n°3 : évolution de la balance commerciale sur la période (2014-2018)**

Valeur en Milliards USD

	2014	2015	2016	2017	2018
Solde de la balance commerciale	0,326	-18,083	-20,128	-14,412	-7,46
Hydrocarbures	58,362	33,081	27,918	33,202	38,897

Source : Tableau établi à partir de : [https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapportba\\_2018/chap4\\_2018.pdf](https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapportba_2018/chap4_2018.pdf)

Consulté le 05/02/2023 à 23 :25.

La période allant de 2011 jusqu'à 2016, a été marquée par une chute libre de l'exportation hydrocarbures de 71,661 milliards de dollars à 27,918 milliards de dollars, ce qui reflète un déficit de 46,1 milliards de dollars de la balance commerciale, plus particulièrement en 2015 où elle devient négative avec un solde de -18,083 milliards de dollars, et -20,128 milliards de dollars en 2016.

**Tableau N°4 : évolution de la balance commerciale sur la période (2018-2022)**

Valeur en Milliards USD

	2018	2019	2020	2021	2022
Solde de la balance commerciale	-7,46	-9,30	-13,6	-1,10	1.40
Hydrocarbures	38,90	33,20	20,0	32,60	35,30

Source : Tableau établi à partir de :

<https://www.imf.org/media/Files/Publications/CR/2021/French/1DZAFA2021001.ashx> Consulté le 05/02/2023 à 23 :00.

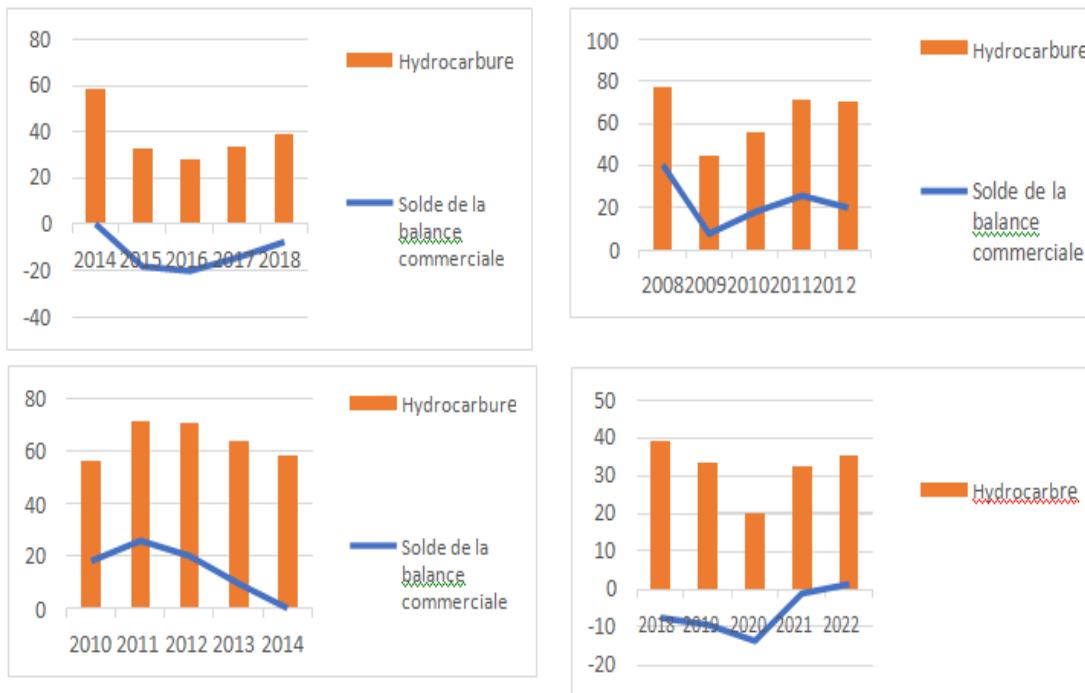
À la fin de l'année 2016 et à partir de l'année 2017, on remarque une augmentation des exportations des hydrocarbures, pour atteindre 33,2 milliards de dollars en 2019, où la balance commerciale était toujours négative avec un solde de -9,30 milliards de dollars.

- En 2020 la balance commerciale était de -13,6 milliards de dollars, soit une baisse de 4,3 milliards de dollars par rapport au solde de l'année 2019.

- Les exportations des hydrocarbures en connu une hausse remarquable en 2021 pour atteindre 32,60 milliards de dollars, la balance commerciale en cette année a connu un excédent commercial de 12,5 milliards de dollars.

- Enfin en 2022 pour la première fois depuis 2015, la balance commerciale revient positive avec un solde qui s'élève à 1,4 milliards de dollars, soit une augmentation de 2,5 milliards de dollars par rapport à l'année 2021.

**Figure N°5 : graphiques représentant l'évolution de la balance commerciale en fonction des prix des hydrocarbures**



**Source :** établis grâce aux statistiques des rapports annuels de la banque centrale d'Algérie.

**Remarque :** après analyse on remarque que le solde de la balance commerciale est dépendant du prix des hydrocarbures, il existe une forte corrélation entre les deux en raison de l'importante part que prends l'exportation des hydrocarbures sur la somme des exportations totale de l'Algérie. Quand les prix des hydrocarbures augmentent, le solde de la balance commerciale à une tendance vers la hausse, et vis-versa.

### 2.2.2. Évolution de l'exportation hors hydrocarbure

Ce n'est qu'au milieu des années 80 que les activités d'exportation hors hydrocarbure sont commencé à être prises en considération, suite à l'effondrement des cours de pétrole, sur les marchés extérieurs et de l'émergence rapide d'un service de la dette extérieure dépassant, de loin, les capacités de remboursement du pays. Cette menace a relevé la nécessité, pour l'obtention de moyens de paiement extérieurs supplémentaires pouvant contribuer à la couverture des besoins d'importations. Les principaux produits hors hydrocarbures exportés par l'Algérie restent dominés par les produits dérivés des hydrocarbures et les produits bruts, la part des produits agricoles frais et des produits manufacturés reste marginale du total des exportations hors hydrocarbures. L'évolution des exportations hors-hydrocarbures se présente

dans le tableau suivant:

**Tableau N°5:** Evolution de la part des exportations hors hydrocarbures en milliards de dollars de 2008 à 2022.

Année	Total des exportations Hors hydrocarbure	Année	Total des exportations Hors hydrocarbure	Année	Total des exportations Hors hydrocarbure
2008	1,40	2013	1,05	2018	2,22
2009	0,77	2014	1,67	2019	2,1
2010	0,97	2015	1,50	2020	1,9
2011	1,23	2016	1,39	2021	4,5
2012	1,15	2017	1,37	2022	4,9

**Source :** Réaliser à partir des données des rapports annuels de la banques d'Algérie et à partir de : <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/CR/2021/French/1DZAFA2021001.ashx>

**Figure N°6:** Graphe de l'évolution des exportations hors hydrocarbure (2008-2022) en milliards de dollars.



**Source :** Réaliser avec les données du tableau N°5.

On ressort de ce graphe que les exportations hors hydrocarbures sont instables, Une fluctuation du solde de ses exportations tout au long de la période allant de 2008 jusqu'à 2022.

- 0,77 milliards de dollars en 2009 contre 1,4 milliards de dollars en 2008, Soit une baisse de 0,63 milliards de dollars, puis on remarque une augmentation de 0,46 milliards de dollars pour atteindre 1,23 milliards de dollars en 2011.

- Au cours des années 2012 2013 les exportations hors carbure ont connu une baisse de 0,18 milliards de dollars, soit un solde qui s'élève à 1,05 milliards de dollars en 2013.

- En 2014 les exportations hors hydrocarbures étaient de 1,67 milliards de dollars, soit une hausse de 0,62 milliards de dollars par rapport à l'année 2013.

- Le solde des exportations hors hydrocarbures en 2017 était de 1,37 milliards de dollars, soit une dépréciation de 0,30 milliards de dollars par rapport à 2014, suivi d'un fort accroissement qui est de 0,85 milliards de dollars avec un solde de 2,22 milliards de dollars en 2018.

- On remarque encore une fois une baisse de l'exportation hors hydrocarbures sur la période 2018-2020 d'un montant de 0,32 milliards de dollars, le solde donc était de 1,9 milliards de dollars en 2020.

- Enfin les exportations hors hydrocarbures ont connu une forte croissance allant de 1,9 milliards de dollars en 2020 à 4,9 milliards de dollars en 2022, soit une augmentation de 3 milliards de dollars. Même si la part des exportations hors hydrocarbures augmente, mais elle reste très faible.

### 2.2.3. Evolution statistiques du commerce extérieur de l'Algérie depuis 2019

#### En 2019

Le commerce extérieur a enregistré au cours de l'année 2019 un volume global de marchandise à l'importation de 41,93 milliard d'USD un recul de 9,49% par rapport aux résultats de l'année précédente. Et un volume d'exportations atteint les 35,82 milliards d'USD contre 41,79 milliards d'USD en 2018, une baisse de 14,29%.

Cette baisse est la conséquence d'une baisse du prix et des quantités vendues d'hydrocarbures qui représentent 98% du total des exportations algériennes

La France était le premier client avec 14% du total des exportations et l'Italie classé la deuxième avec 13% et l'Espagne avec 11%. La Chine était le premier fournisseur avec une part de marché de 18%, suivie de la France 10% et l'Italie de 8%.<sup>27</sup>

### En 2020

Les échanges commerciaux de l'Algérie avec ses partenaires internationaux s'élevaient à 58 Mds USD (-26% vs 2019).

Les exportations algériennes ont logiquement suivi la baisse du cours des hydrocarbures, pour atteindre 23,9 Mds USD en 2020, soit une baisse de 33% sur un an. En 2020, le prix du baril de Sahara Blend (baril de référence algérien) a chuté de 35%, pour un prix moyen annuel du baril de 42 USD avec un prix plancher atteint en avril 2020 à 17,1 USD le baril alors qu'il était en moyenne de 65 USD en 2019. Cette baisse du cours a entraîné pour les exportations d'hydrocarbures, composées majoritairement du gaz naturel, du pétrole brut et des carburants, une perte en valeur de 11,5 Mds USD sur un an. Les ventes hors-hydrocarbures ont également reculé en 2020, pour atteindre 2,1 Mds USD (-17,8 % en glissement annuel). Ces biens « hors hydrocarbures » exportés représentaient 8,9 % du total des exportations, et sont en progression de 2 points de pourcentage sur un an.

Nettement plus diversifiées que ses exportations, les importations algériennes ont atteint en 2020 34,4 Mds USD, en recul de 18 % sur un an (41,9 Mds USD en 2019). Trois groupes de biens représentaient 73% de l'ensemble : les biens d'équipements industriels (26,7%) ; les biens alimentaires (23,5%) essentiellement les produits céréaliers et laitiers ; enfin les produits semi-finis (23,2%), composés principalement de produits en acier. Quatre autres postes d'importations constituaient les 27% restants du total. Les importations algériennes de trois groupes de biens ont reculé en 2020 : les achats de biens d'équipement industriels ont reculé de 30,6% à 9,2 Mds USD, ainsi que les achats de produits semi-finis (-22,6% à 8 Mds USD) et les biens de consommation (-11% à 5,8 Mds USD). Les catégories des biens alimentaires (+0,3%) et des produits bruts (+14%) ont en revanche vu leurs achats progresser entre 2019 et 2020.

---

<sup>27</sup> <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/DZ/commerce-exterieur-de-l-algerie>, Consulté le 10/06/2023 à 11 :15

Conséquence d'une baisse des exportations algériennes plus importante que celle des importations, le déficit de la balance commerciale s'est accentué de 72% en 2020, atteignant 10,5 Mds USD. Le taux de couverture (exportations/importations) était de 69%, contre 85% en 2019. Ainsi, en 2020, la France était le 2ème client de l'Algérie (14% du total), derrière l'Italie (15%) et devant l'Espagne (10%). La Chine était en 2020 le 1er fournisseur de l'Algérie, avec une part de marché de 17%, suivie par la France (10%) et l'Italie (7%).

### **En 2021**

Les échanges commerciaux de l'Algérie se sont élevés à 83 Mds USD, en progression de 43% par rapport à 2020.

Les exportations algériennes ont suivi la hausse des cours des hydrocarbures, pour atteindre 42 Mds USD en 2021, soit une augmentation de 76% sur un an. Cette augmentation est essentiellement la conséquence d'une hausse du prix et des quantités vendues d'hydrocarbures, ces derniers représentant 91% du total des exportations algériennes (39% de gaz naturel, 37% de pétrole brut et 17% de carburants). Le reste des exportations (+69% en 2021) se composent de dérivés des industries pétrolières et gazières (engrais, ammoniac, huiles issues de la distillation des goudrons) et de produits agroalimentaires (dattes, sucre).<sup>28</sup>

### **En 2022**

La fin de l'année 2021 et le début de l'année 2022 ont été caractérisées par la hausse du prix du pétrole ; autour de 70 dollars en fin décembre et a plus de 80\$ en début janvier 2022, la tendance haussière a continué tout le long du mois de janvier pour atteindre les 94.5\$ le premier février. Mais ce qui a vraiment accentué cette montée en flèche des prix du pétrole c'est le conflit Ukraino-Russe qui été déjà en place depuis un moment. Mais l'invasion de l'Ukraine le 24/02/2022 a complètement changé le paysage économique international et a encore accentué la montée des prix du pétrole pour atteindre des niveaux historiques en mars s'établissant a plus de 117\$ de moyenne mensuelle pour le baril et a un pic de plus de 130\$ le 08 mars 2022.<sup>29</sup>

Durant la période des neuf premiers mois de l'année 2022, les prix à l'exportation de marchandises connaissent une forte augmentation de 85,4% par rapport aux neuf premiers

---

<sup>28</sup> idem

<sup>29</sup> Sellah M'hena ,Haddouche Yanis, « Evolutions des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie sur la période 2008-2022 » Mémoire du Master, UMMTO 2021/2022, page 42.

mois de l'année 2021, les prix à l'importation de marchandises sont également caractérisés par une hausse de 21,3%.

Les évolutions des prix des exportations s'expliquent par les fortes augmentations des prix des hydrocarbures de 89,6% mais également par l'évolution importante des prix des produits hors hydrocarbures de 52,6 % », L'année 2022 avait été marquée par une hausse notable des exportations hors hydrocarbures, atteignant, 7 milliards de dollars.<sup>30</sup>

En volume, les importations de marchandises enregistrent une baisse de 6,4% durant les neuf mois 2022 par rapport aux neuf mois 2021, de même pour les exportations qui enregistrent à leur tour une légère baisse en volume de 0,9% sur la même période 2022.

En valeur, les exportations de marchandises sont évaluées à 6.691,7 milliards de DA durant les neuf mois de l'année 2022 contre 3.640,7 milliards de DA sur la même période de l'année précédente soit une forte hausse en valeur nominale de 83,8%. Les importations se sont élevées à 4.251,5 milliards de DA pour les neuf mois de l'année 2022 contre 3.744,0 milliards de DA durant la même période 2021, soit une hausse en valeurs courantes de 13,6% par rapport aux neuf mois de l'année 2021, selon les mêmes chiffres.<sup>31</sup>

### 2.3. Les principaux partenaires de l'Algérie

L'UE représente pour l'Algérie le débouché de plus de la moitié de ses exportations, surtout auprès de ses Etats-membres méditerranéens, avec grâce aux hydrocarbures une balance commerciale en fort excédent pour l'Algérie (trois fois plus d'exportations que d'importations).

Les relations économiques et politiques bilatérales sont particulièrement bonnes avec l'Italie. Elles se sont détériorées dès juin 2022 avec l'Espagne, l'Algérie ayant décidé de suspendre les relations commerciales, à l'exception du gaz, suite à des déclarations politiques du président du gouvernement Sanchez sur le Sahara occidental. Les relations avec la France, importantes et complexes, donnent des signes d'amélioration, non sans épisodes de crise.

---

<sup>30</sup> Commerce : L'Algérie veut booster ses exportations hors hydrocarbures, El Watan, 09/05/2023.

L'Algérie vise à rejoindre les BRICS. Elle en importe presque la même part de ses marchandises (28,8%) que celle qui provient de la voisine UE (33,6%) mais y exporte bien moins, avec une balance déficitaire (taux de couverture des importations de 28%). La Chine est le premier fournisseur de l'Algérie, en plus d'être un important investisseur (infrastructures, matières premières), avec un fort excédent commercial. Les importations depuis la Russie et le Brésil ont également progressé en 2022 avec respectivement +4,2 % et +17,6 % de croissance. Les exportations agricoles russes ont doublé en 2022. Bien que les chiffres du FMI soient plus bas, l'Algérie annonce des échanges commerciaux avec la Turquie en forte augmentation (+30 % en 2022) atteignant un volume de presque 10 mia. USD, composé pour l'essentiel d'exportations en hydrocarbures algériens et d'importations d'équipements industriels (matières plastiques, produits métallurgiques) de Turquie.

La Tunisie est le principal partenaire commercial de l'Algérie en Afrique. La réouverture de la frontière le 15 juillet 2022 a relancé des échanges. Les exportations algériennes prédominent et augmentent plus rapidement que les exportations tunisiennes. En décembre 2022, Tunis a reçu d'Alger un nouveau prêt de 200 mio. USD et un don de 100 mio. USD. Grâce au passage du gazoduc algéro-italien TransMed, la Tunisie a engrangé 582, mio. USD (+236 % par rapport à 2021). Le commerce avec le Maroc a très fortement diminué depuis la rupture des relations diplomatiques **le 24 août 2021**.

### **Section 03 : les principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce internationale**

En raison de la complexité de transactions commerciales internationales, les parties contractuelles sont exposées à de divers risques, ces derniers sont amenés à conduire des négociations du contrat, aussi arrivé à faire le choix entre les différents incoterms. Pour faire face aux éventuels conflits et limiter ces risques, une bonne maîtrise et connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est juger indispensables par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de bien et mieux conduire les négociations et permettre la réalisation d'une transaction dans des meilleures conditions.

Il faut savoir que tout opérateur économique est soumis à l'obligation de domiciliation bancaire et cela pour toute opération d'achat ou vente ou transfert de fond avec l'étranger.

### 3.1. Contrats et documents du commerce international

Il est fréquent que les entreprises actives 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 suivi.

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.

#### 3.1.1. Le contrat du commerce international

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.

##### 3.1.1.1. 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 fermée 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.<sup>32</sup>

##### 3.1.1.2. 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 :

###### A. 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 ;

---

<sup>32</sup> KLEIN J et MARIO B, « *Gestion et stratégie financière internationales* », Edition Dunod, 1985, P28.

- La marchandise doit être livrée dans les délais fixés, au lieu donné.

### **B. 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* »<sup>33</sup>.

### **3.1.1.3. Les formes du contrat commercial**

Plusieurs formes peuvent être prises par le contrat commercial, citons<sup>34</sup> :

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

### **3.1.1.4. Les principales clauses du contrat commercial**

Le contrat de commerce international regroupe généralement quatre types de clauses.<sup>35</sup>

#### **A. Des clauses générales**

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

#### **B. Des clauses techniques et commerciales**

- Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité...
- Nature de l'emballage ;
- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ;

---

<sup>33</sup> BOUCHTA.S, « Le commerce international », Ecole supérieure des banques, Alger, 2003, P8.

<sup>34</sup> KLEIN J et MARIO B, op.cit, p28.

<sup>35</sup> RAMDANE Massinissa, SOFI Yacine, « Les techniques et les moyens de paiement dans le commerce international », mémoire du master, 2026/2017, P 7

- Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

### **C. Des clauses financières**

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

### **D. Des clauses juridiques (liés à l'exécution du contrat)**

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

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous citons « l'incoterm à utiliser » qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et « la liste des documents » en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie.

### 3.1.2. Les documents usuels du commerce extérieur

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

#### 3.1.2.1. Les documents de prix :

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

- L'indente des co-contractants ;
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce ;
- Le pays d'origine et de provenance des marchandises ;
- La nature des marchandises ou des services fournis ;
- Leur qualité, prix unitaire et le montant global ;
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement ;
- Date d'établissement de facture et délais de livraison ;
- Conditions de vente et de livraison ;
- Autres informations jugées utiles par les deux parties.

Quant aux types de factures, on peut citer : La facture proforma, la facture commerciale, la facture consulaire et la facture douanière.

#### A. Facture pro forma

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation au vendeur. La facture pro-forma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire.<sup>36</sup>

#### B. La facture commerciale (définitive)

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est faite 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

---

<sup>36</sup>HEDDAD. S, « Le Crédit Documentaire », Edition PAGES BLUES, Alger, 2011, P 19.

ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.<sup>37</sup>

### C. La facture consulaire

C'est un document à caractère commercial, établi par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit par la douane du pays importateur. Il doit être visé au consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise.<sup>38</sup>

### D. La facture douanière

Elle répond au même besoin que la facture consulaire et est établie sur des formulaires spéciaux. Elle ne comporte, cependant, pas la signature du consul ou le cachet de la douane. Signée par le vendeur, elle peut être contresignée par l'exportateur suivant les normes exigées par les services douanes du pays importateur<sup>39</sup>

### 3.1.2.2. Les documents de transport

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents différents selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.<sup>40</sup>

#### A. Le connaissance maritime (bill of lading)

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

Le connaissance maritime est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées.<sup>41</sup>

---

<sup>37</sup> Guide du commerce extérieur, Attijarlwaffa Bank Entreprises, édition 2010, p 13. .

<sup>38</sup> BERNET ROLLANDE, « principe de technique bancaire », 25ème éditions, Edition DUNOD, Paris, 2008, P 355.

<sup>39</sup> HOUCHI Fatima, « les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement » ; Thèse Magister ; UMMTO.2012 ; P41.

<sup>40</sup> Ghislaine Legrand Hubert Martini, Gestion des opérations import-export, Paris, 2008, p 16.

<sup>41</sup> Didier-Pierre MONOD, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris, 1999, P 226.

## Chapitre I : Les fondements du commerce international

Il contient généralement les mentions suivantes : le nom du transporteur, les ports d'embarquement et de débarquement, le nom du navire transportant la marchandise, la désignation de la marchandise déclarée par le chargeur en indiquant sa qualité et son poids. Il peut également porter quelques mentions particulières.

En Algérie, le connaissement doit porter la mention "clean on board" (marchandise embarquée net de réserves) tandis que la mention "received for shipment" (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

En l'absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé "lettre de garantie" afin de lui permettre de prendre possession des marchandises. Il s'agit donc d'une caution par laquelle le banquier atteste que l'importateur est le destinataire des marchandises. C'est donc un engagement irrévocable pris par la banque de payer au cas où le client faillit à son obligation de paiement.

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

**Tableau N°6 : Les obligations des parties chargeur-transporteur (connaissement)**

Obligation du chargeur	Obligation du transporteur
<ul style="list-style-type: none"><li>- Déclaration écrite (sous forme de note de chargement ou d'inscription d'expédition) des marchandises transportées (marques, quantités, nature...);</li><li>- Marquage des colis avec indication du poids (de façon très lisible), numéro de colis, port de destination, identification du destinataire;</li><li>- Emballage suffisant pour protéger la marchandise durant le transport et les manutentions portuaires;</li><li>- calage et arrimage à l'intérieur des conteneurs.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Emission du connaissement;</li><li>- Mise en état de navigabilité du navire, compte tenu du voyage à effectuer et des marchandises à transporter;</li><li>- Prise en charge de la marchandise;</li><li>- Chargement et opérations de calage, arrimage à bord, puis transport, de façon appropriée;</li><li>- Transbordement en cas d'empêchement de poursuivre le voyage;</li><li>- Avis d'arriver au destinataire de la marchandise, déchargement et livraison.</li></ul>

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

### B. La lettre de transport aérien (air way bill) LTA

Une marchandise expédiée par avion donne lieu à l'établissement d'une lettre de transport aérien (convention de VARSOVIE du 12 Octobre 1929).

La LTA est un récépissé d'expédition non négociable car elle est nominative, de plus, elle ne représente pas un titre de propriété.

## Chapitre I : Les fondements du commerce international

Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA.

Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.

Sur la LTA sont généralement mentionnés : le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition. Notons que la LTA atteste non seulement la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, mais elle certifie également son expédition effective.

Les obligations des parties sont les suivantes :

**Tableau N° 7 : Les obligations des parties chargeur-transporteur (LTA)**

Obligation de chargeur	Obligation du transporteur
<ul style="list-style-type: none"><li>- Marquage des colis ;</li><li>- Mettre la marchandise à la disposition du transporteur au lieu et à la date prévue ;</li><li>- Emettre la LTA responsabilité des renseignements fournis dans la lettre d'instruction fournie par la compagnie aérienne ;</li><li>- Prévoir le dédouanement des marchandises.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Charger et acheminer les marchandises à destination dans les délais contractuels et en bon état, ou à défaut, dans les délais raisonnables ;</li><li>- Avis d'arriver à destination ou à l'intermédiaire sur la LTA.</li></ul>

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

### C. La lettre de transport routier (truck way bill) 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.<sup>42</sup>

Le contrat de transport fait naître les obligations suivantes :

<sup>42</sup> LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, Edition Dunod, Paris, 2008, Page 38.

**Tableau N°08 : Les obligations des parties expéditeur-transporteur**

<b>Obligation de l'expéditeur</b>	<b>Obligation du transporteur</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Emballer et étiqueter les marchandises ;</li> <li>- Remettre dans les délais convenus la marchandise et informer le transporteur de ses particularités ;</li> <li>- Procéder au chargement pour les envois de plus de 3 tonnes ;</li> <li>- Veiller à la rédaction du document de transport international ;</li> <li>- Acquitter le prix du transport en «port payé».</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Livrer la marchandise au destinataire au lieu prévu après vérification du nombre de colis et de leur état apparent ;</li> <li>- Assurer le chargement pour les envois de moins de 3 tonnes ;</li> <li>- Emettre le document de transport, pour le compte de l'exportateur ;</li> <li>- Régulariser les opérations de transit.</li> </ul>

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

#### **D. Le duplicata de la lettre de voiture international (DLVI)**

Ce document est établi par l'expéditeur et la compagnie de chemin de fer. Il y a contrat de transport dès l'instant où la compagnie a accepté de transporter la marchandise. Cette acceptation est constatée par l'apposition sur la lettre de voiture du timbre à date de la gare expéditrice. Cette lettre de voiture doit être établie sur un formulaire conforme au modèle prévu par la « Convention internationale concernant le transport de marchandise par le chemin de fer ». <sup>43</sup>

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°09 : Les obligations contractées par le document ferroviaire**

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

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

<sup>43</sup>DESIRE LOTH « L'essentiel des techniques du commerce international », Edition Publibook, 2009, P49

### **E. Le récépissé postal (bulletin d'expédition)**

C'est un document établi par le service des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes.<sup>44</sup>

### **F. Document de transport combiné FIATA (multimodal)**

Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.<sup>45</sup>

### **3.1.2.3. Les documents d'assurance**

Considérant les limites de responsabilité des transporteurs et les limites d'indemnisation prévues dans les conventions internationales, la souscription d'une assurance, auprès d'une compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport. Cette souscription garantit l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts dans les conditions spécifiées par le contrat d'assurance.

En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne conformément aux articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09.08.1980, à l'exception des contrats qui sont imputés sur les lignes de crédit conclues avec les institutions internationales (BM, BAFD, FMI...).

La valeur de l'assurance correspond généralement au coût de revient des marchandises majoré de 10 à 20%.

Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux...

Les principaux documents d'assurance sont :

#### **A. La police d'assurance**

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun. Cette police peut être<sup>46</sup> :

- Une police au voyage : couvre une expédition donnée, pour un trajet bien déterminée.

---

<sup>44</sup>Mémoire RAMDANE Massinissa, SOFI Yacine,

<sup>45</sup> Idem

<sup>46</sup>V. MEYER, C. ROLIN, « Techniques du commerce international », Edition Marie- Odile Morin, France, 2000, P68.

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

### 3.2. Les Incoterms

Les incoterms ont été élaborés dans le but de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur.

#### 3.2.1 Définition

Les incoterms sont l'abréviation anglo-saxonne de l'expression « *International commercial terms* » signifiant « conditions du commerce international »<sup>47</sup>. Ils désignent les conditions de vente internationales, et sont définis par la chambre de commerce internationale. Ils précisent les conditions de transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou aéroport (exemple : FOB Le Havre). Les Incoterms ne règlent pas le transfert de priorité qui, dans la pratique, reste attaché à la notion de livraison.<sup>48</sup>

#### 3.2.2. Le choix des Incoterms

Le choix de l'Incoterms résulte de la politique commerciale ou d'approvisionnement du vendeur et de l'acheteur. Les ventes départ prévoient une livraison dans les pays de départ ce qui libère le vendeur des risques attachés à la logistique. Dans les ventes aux conditions « arrivée », le vendeur prend en charge la globalité de l'opération logistique et assure une livraison à destination ce qui l'amène à choisir un Incoterm de vente à l'arrivée. Les contractants peuvent choisir d'appliquer des variantes, à définir avec soin.<sup>49</sup>

#### 3.2.3. Présentation des différents incoterms

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres, chacun définit avec précision les droits et obligations de chaque partie.

---

<sup>47</sup> HUBERT Martini, « techniques du commerce international », édition DUNOD, Paris, 2017, P 59

<sup>48</sup> GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, op,cit, P 6.

<sup>49</sup> Idem, P 10.

## Chapitre I : Les fondements du commerce international

**Tableau N°10 : les différents incoterms**

Nom	Sigle	CIV	Obligations du Vendeur	Obligations de l'acheteur
A l'usine Polyvalent	EXW named place	Ex Works Groupe E	Livrer dans ses propres locaux les marchandises emballées	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prendre livraisons des marchandises dans locaux du vendeur</li> <li>• Organiser a ses propres frais et risques toutes les opérations pour amener les marchandises à leur destination</li> </ul>
Franco transporteur Polyvalent	FCA named Place	Free Carrier Groupe F	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Livrer marchandises emballées au transporteur désigné</li> <li>• Prendre en charge le Dédouanement export</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Choisir le transporteur et conclure le contrat de transport</li> <li>• Organiser à ses propres risques toutes les opérations pour amener les marchandises à destinations</li> </ul>
Franco le long du navire Maritime	FAS named Place	Free Along The ship F	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prendre en charge le Dédouanement export</li> <li>• Livrer les marchandises le long du navire désigné au port d'embarquement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organiser à ses frais et risques les opérations pour amener les marchandises à destination à partir du moment où celle-ci ont été remise le long du quai</li> </ul>
Franco a bord Maritime	FOB Named Place	Free on Board F	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prendre en charge le Dédouanement export</li> <li>• Livrer les marchandises le long du navire désigné selon usage port d'embarquement</li> <li>• Payer les frais d'embarquement si ils ne sont pas inclut dans fret</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Choisir le transporteur</li> <li>• Conclure le contrat de transport et payer le fret</li> <li>• Supporter tous les risques à partir moment où les marchandises ont passé le bastingage du navire au départ</li> </ul>
Coût et fret Maritime	CFR Named Port of Destination	Cost And Freight C	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Livrer les marchandises à bord navire</li> <li>• Conclure le contrat de transport et payer le fret jusqu'au port de destination convenu, payer les frais de déchargement si inclut dans le fret</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réceptionner les marchandises au port de destinations convenu</li> <li>• Supporter le risque de transport à partir moment où les marchandises ont passé le bastingage du navire au départ</li> </ul>
Coût assurance fret Maritime	CIF Named Port of Destination	Cost Insurance Freight C	Idem qu'en CFR <ul style="list-style-type: none"> <li>• Obligation de souscrire une assurance pour le compte de l'acheteur</li> </ul>	Idem qu'en CFR
Port payé jusqu'à Polyvalent	CPT named Place	Carriage paid to C	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Livrer la marchandise au premier transporteur</li> <li>• Conclure le/les contrats de transport acheminer les marchandises au port convenu</li> <li>• Payer le fret jusqu'au port convenu</li> <li>• Prendre en charge le dédouanement export</li> <li>• Prévenir l'acheteur de la remise Marchandises au transporteur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réceptionner la marchandise au point de destination convenu</li> <li>• Supporter les risques de transport à partir moment où les marchandises ont été remises au transporteur</li> <li>• Prendre en charge le dédouanement import</li> </ul>
Port payé Assurance Comprise Jusqu'à Polyvalent	CIP named Place	Carriage Insurance Paid to C	Idem CPT, le vendeur a l'obligation de souscrire pour le compte de l'acheteur une police d'assurance afin de couvrir les risques jusqu'au point de destination convenu	Idem CPT
Rendu Frontière Terrestre Polyvalent	DAF named Place	Delivered at frontier D	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Livrer marchandises Dédouanées au point de destination convenue</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prendre livraison au point frontière convenu</li> <li>• Réaliser le dédouanement Import</li> </ul>

## Chapitre I : Les fondements du commerce international

Rendu ex ship Maritime	DES Named port of destination	Delivered ex ship D	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Livrer les marchandises à bord du navire</li> <li>• Conclure le contrat de transport et payer le fret jusqu'au port de destination convenu,</li> <li>• payer les frais de déchargement si inclut dans le fret</li> <li>• réaliser l'opération de dédouanement export</li> <li>• souscrire pour le compte de l'acheteur une police d'assurance afin de couvrir les risques jusqu'au point de destination convenu</li> <li>• livrer les marchandises au port de destination convenu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réceptionner les marchandises à bord du navire au port de destination</li> <li>• Payer les frais de déchargement</li> <li>• Réaliser le dédouanement Import</li> <li>• Et le post acheminement</li> </ul>
Rendu A quai Maritime	DEQ Named port of destination	Delivered Ex quay	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Idem qu'au DES, les obligations du vendeur sont reportées jusqu'au quai du port de destination</li> <li>• Le vendeur paie donc en plus les frais De déchargement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réceptionner les marchandises sur le quai ou dans le magasin portuaire</li> <li>• Réaliser le dédouanement import et le post acheminement</li> </ul>
Rendus droits acquittés Polyvalent	DDP Named Place Of destination	Delivered Dutypaid	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Livrer les marchandises à bord du navire</li> <li>• Conclure le contrat de transport et payer le fret jusqu'au port de destination convenu, payer les frais de Déchargement si inclut dans le fret</li> <li>• réaliser l'opération de dédouanement export</li> <li>• souscrire pour le compte de l'acheteur une police d'assurance afin de couvrir les risques jusqu'au point de destination convenu</li> <li>• livrer les marchandises au port de Destination convenu</li> <li>• réaliser le dédouanement import (droits et taxes) et le post acheminement</li> <li>• livrer la marchandise au lieu de destination convenu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prendre en charge la livraison au lieu de destination convenu</li> <li>• Terminal intérieur</li> <li>• Magasins destinataire</li> </ul>
Rendu Droits non Acquittés Polyvalent	DDU Named place of destination	Delivery Duty Unpaid	idem qu'en DDP le vendeur n'assume pas les opérations de dédouanement import	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurer les opérations de Dédouanement a l'import</li> <li>• Payer les droits et taxes</li> </ul>

**Source :** Thierry Jouan, Techniques et management des opérations de COMMERCE INTERNATIONAL, <https://tamifamadagascar.files.wordpress.com/2011/06/techniques-et-management-du-commerce-international.pdf> consultee le 20/05/2023 a 10:00.

Il est important de souligner qu'en Algérie, l'assurance maritime doit être assurée par un organisme algérien. De ce fait, les incoterms CIF et CIP ne sont pas admis. En outre, au niveau des agences, on constate que les incoterms les plus employés dans la réalisation du contrat de vente sont le FOB et le CFR.

### 3.2.4. L'importance des incoterms

L'objectif visé par les incoterms et leurs importances se résume comme suit :<sup>50</sup>

- 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.

### 3.2.5. 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 :<sup>51</sup>

- 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 ;
- 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.

---

<sup>50</sup> Guide général du commerce international, Edition MLP, Alger, 1998, P17.

<sup>51</sup> LEGRAND.G et MARTINI.H, *Op.cit.*, P 15.

### 3.2.6. La réforme des Incoterms 2020

Depuis leur première version en 1936, les Incoterms ont été mis à jour et améliorés à plusieurs reprises. Leur dernière version, la 9e, a été publiée en septembre 2019 et est entrée pleinement en vigueur le 1er janvier 2020.

Les Incoterms 2020 contiennent onze règles distinctes qui sont des acronymes de leurs termes complets en anglais. Voici une liste des règles des Incoterms 2020 avec leurs acronymes et leurs descriptions complètes :<sup>52</sup>

1. **EXW** - **EX** Works ;
2. **FCA** - **Free CA**rrier ;
3. **FAS** - **Free Alongside Ship** ;
4. **FOB** - **Free On B** de la Commission ;
5. **CFR** - **Cost and FR**huit ;
6. **CIF** - **Cost, Insurance, et F**droit ;
7. **CPT** - **Carriage Paid To** ;
8. **CIP** - **Carriage and Insurance Paid** ;
9. **DAP** - **Delivered At Place** ;
10. **DPU** - **Delivered at Place Unloaded** ;
11. **DDP** - **Delivered Duty Paid**.

Nous pouvons classer ces termes en quatre groupes, car nous pouvons remarquer qu'ils commencent tous par l'une de ces quatre lettres : E, F, C et D. Ceci est pratique pour la classification des règles Incoterms, car chaque groupe de lettres est dédié à la réglementation d'un domaine particulier. **Lieu spécifique ou section de transport de la livraison des marchandises:**

- **Règles E (Départ)**

- Lieu de livraison des marchandises : à l'origine, dans les établissements du vendeur ;
- La partie vendeuse livre les marchandises dans ses établissements et les met à la disposition de la partie acheteuse sur place ;

---

<sup>52</sup><https://moverdb.com/fr/guide-incoterms-2020/> consulté le 01.01.2023 à 14 :00

- **Règles F (Transport principal non payé)**

- Lieu de livraison des marchandises : à l'origine, lorsque la partie acheteuse loue un transport pour la livraison et le paie ;
- La partie vendeuse livre les marchandises à un mode de transport sans paiement ;

- **Règles C (Voiture principale payante)**

- Lieu de livraison des marchandises : à l'origine, lorsque la partie vendeuse loue un transport pour la livraison et le paie ;
- La partie vendeuse livre les marchandises à un mode de transport avec paiement et transfère immédiatement les risques ;

- **Règles D (Arrivée)**

- Lieu de livraison des marchandises : à une destination désignée par la partie acheteuse ;
- Le vendeur se charge du transport et de la livraison des marchandises à la destination finale et supporte tous les risques.

Il existe une autre catégorisation populaire des règles Incoterms qui est basée sur le mode d'acheminement des marchandises.

- Les règles Incoterms axées sur **le transport de toute nature** sont : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU et DDP ;
- Les règles Incoterms axées sur **le transport qui se déroule en mer ou sur toute voie de navigation intérieure** sont : FAS, FOB, CFR et CIF.

### 3.2.7. Les principaux changements des Incoterms 2020 <sup>53</sup>

➤ **Connaissances avec mention de mise à bord (nouvelle option de la règle FCA)**

La version 2020 a ajouté une option permettant aux parties de répondre aux exigences des banques dans le cadre d'un crédit documentaire (ou lettre de crédit).

---

<sup>53</sup><https://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane> consulté le 01.04.2023 à 13 :00.

Cette nouvelle option permet au vendeur d'obtenir la remise du document de transport attestant du chargement à bord. Il sera désormais possible de convenir avec l'acheteur la remise d'un connaissement maritime (ou tout autre document de transport) avec la mention « on board » ou « reçu pour expédition ».

Cette option a été créée afin de se conformer à la législation de certains exportateurs qui exigent le crédit documentaire et ne reconnaissent que les documents de transport classiques (CMR, LTA, connaissement maritime).

### ➤ **Différenciation du niveau de couverture d'assurance entre le CIF et le CIP**

La version 2010 imposait au vendeur un niveau de couverture minimale identique pour les deux règles. La règle Incoterms CIP impose désormais une obligation de couverture « tous risques », qui augmentent le niveau d'assurance et donc le coût de la prime à la charge du vendeur.

### ➤ **Le DAT 2010 devient le DPU 2020**

Il s'agit de l'évolution ayant l'impact le plus significatif en termes d'évaluation en douane.

Dans les règles Incoterms 2010, la seule différence entre DAT et DAP résidait dans le fait que pour le DAT, le vendeur livrait les marchandises une fois **déchargées** du moyen de transport se présentant sur le terminal, tandis que pour le DAP, les marchandises étaient considérées comme livrées une fois mises à disposition de l'acheteur **sur** le moyen de transport sans être déchargées.

Dans la version 2020, l'ICC a décidé de procéder à une double mise à jour des règles DAT et DAP :

- L'ordre dans lequel apparaissent les deux Incoterms a été inversé : le DAP, où la livraison intervient avant le déchargement des marchandises à destination, arrive à présent avant l'ancien DAT.
- L'appellation DPU (Delivered at Place Unloaded – livré au lieu déchargé), remplace la règle DAT (rendu au terminal), dans la mesure où le lieu de destination n'est pas seulement un terminal.
- **Intégration de dispositions relatives à la sécurité** : intrinsèquement liés aux exigences de transport, une rubrique spécifique aux impératifs de sûreté-sécurité a été intégrée dans la version 2020, ainsi que les coûts inhérents à ces impératifs.

### 3.3. La prés-domiciliation et la domiciliation bancaire

La réglementation du commerce extérieur et du contrôle des échanges a exigé que toutes les actes définitifs de domiciliation des opérations d'importation ou d'exportation de biens et de services sont soumis, à la procédure de pré-domiciliation électronique. La décision de procéder à la domiciliation des opérations commerciales se fonde sur la base de l'appréciation de la surface financière et du risque client.

#### 3.3.1. La prés-domiciliation électronique

Dans le cadre de l'amélioration du dispositif de contrôle et de facilitation administrative de traitement des opérations de commerce extérieur, il est arrêté qu'à compter du 15 mars 2016 tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumis à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.<sup>54</sup>

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la prés-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur à travers l'accès par l'opération économique concerné au site internet de la banque domiciliaire. Cela pour but d'encourager les exportations et de mieux contrôler les opérations et les transactions financières pour lutter contre la corruption et le blanchissement d'argent aussi contrôler les flux de capitaux vers l'étranger<sup>55</sup>

La pré-domiciliation électronique procède quatre phases :

1-phase inscription client

2-phase identification client et pré-domiciliation de la demande

3-phase contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central

4-phase de contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliaire.

---

<sup>54</sup>L'article 29 du règlement N°07-01 du 03 février 2007 *relatif* aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

<sup>55</sup>GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, « Le petit export », Edition DUNOD, Paris, 2009

### 3.3.2. La domiciliation bancaire

D'après la note 07-01 du 03 février 2007 applicable depuis le 1er juillet 2007 concernant les transactions courantes avec l'étranger et les comptes devises (il est applicable autant pour les importations que pour les exportations) et qui affirme que : « Toute opération d'importation ou d'exportation de bien ou de service est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. La domiciliation est préalable à tout transfert/ rapatriement de fonds, engagement et/ou dédouanement. »<sup>56</sup>

- **Définition de la domiciliation**

«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. »<sup>57</sup>

### 3.3.3. Traitement de l'opération de domiciliation à l'import

Avant de procéder à la domiciliation, la banque est tenue de vérifier que l'importateur n'est pas frappé d'une mesure d'interdiction d'exercer les opérations du commerce extérieur, en plus il doit disposer du registre du commerce et de son numéro d'identification fiscale et statistique, et d'une bonne surface financière. Pour le produit importé n'est pas prohibé et qu'il est compatible avec l'activité de l'importation, et il doit répondre aux normes et à la qualité édictée par la législation et la réglementation en vigueur à la date de l'importation. Le dossier de domiciliation comporte trois phases<sup>58</sup>: phase d'ouverture, de gestion et d'apurement courantes avec l'étranger et aux comptes devises, a notamment fixé le cadre de traitement des opérations de commerce extérieur que les banques intermédiaires agréées doivent observer.

#### 3.3.3.1. La phase d'ouverture

La première étape, le client doit être titulaire d'un compte courant bancaire (CCB) auprès de la banque ; de plus, il doit remettre un certain nombre de document qui constitueront le dossier, à savoir : La facture pro forma, la carte magnétique, la mise à jour

---

<sup>56</sup>Règlement de la banque d'Algérie n° 07-01, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devise.

<sup>57</sup>Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger, P63.

<sup>58</sup>Document interne de la banque

## Chapitre I : Les fondements du commerce international

fiscale et parafiscale et un registre du commerce égalisé par la chambre national de registre commerce (CNRC).

Le banquier à son tour donne à son client ces documents pour les remplir et les signer :

Une demande de domiciliation, une demande d'ouverture d'un crédit documentaire, un engagement d'importation, engagement pour propre utilisation et une attestation de risque de change car la cour de change n'est pas stable.

Une fois les documents sont réunis, le banquier va procéder à l'ouverture d'une fiche de financière et à l'apposition du cachet de domiciliation sur les factures.

Après que tous ces documents eurent été vérifié et reconnu conformes, le préposé à la domiciliation présente l'engagement d'importation au Directeur d'Agence pour avoir sa signature. Il va ensuite enregistrer l'opération dans le répertoire approprié, selon que l'importation est à délai normal (DI), dont la réalisation physique ne dépasse pas les six mois ou à délai spécial (DIP), dont la réalisation physique va au-delà des six mois, en attribuant un numéro de domiciliation.

**Tableau N°11 : Modèle d'un cachet de domiciliation d'une importation**

<b>BANQUE :</b>				<b>AGENCE :</b>			
<b>DOMICILIATION IMPORT :</b>							
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>
<b>La date :</b>							

*Source : A partir d'un document interne de la banque*

Le banquier recueille la demande d'ouverture, ainsi que la facture pro forma et la taxe de domiciliation pour les importations destinées à la revente en l'état.

Composé de vingt et un (21) caractères répartis comme suit<sup>59</sup>

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

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

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

<sup>59</sup>Document interne de la banque

**Case D** Année : quatre chiffres correspondants à l'année.

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

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

**Case G** Numéro d'ordre : Cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme.

**Case H** Devise : trois lettres selon le code ISO (exemple : EUR).

Après enregistrement, le préposé à la domiciliation doit remettre à l'importateur un exemplaire du contrat déposé dûment domicilié (portant le cachet de domiciliation reprenant la date et le numéro de domiciliation ainsi que les références du guichet domiciliataire) suivi de la signature du banquier.

Le contrat domicilié permettra à l'importateur d'accomplir d'autres formalités administratives et douanières. Après avoir accompli ces tâches ; l'agent chargé de l'opération remplit soigneusement une fiche de contrôle import ; afin d'assurer un bon suivi au regard de la réglementation des changes, et perçoit des commissions de domiciliation ainsi que le blocage de la provision si le connaissance est au nom de la banque.

### 3.3.3.2. La phase de gestion

La conformation d'ouverture se réalise avec des messages SWIFT. Dans ces étapes, le client a le droit de faire des modifications sur le pli cartable ; ce dernier sous forme des documents exigée par l'importateur à l'exportateur. Chaque modification l'importateur doit supporter des frais supplémentaires. Le préposé aux opérations de domiciliation établit la fiche de contrôle, Il remplit comme suit :

**-Le nom du fournisseur** (à indiquer dans la case références diverses concernant l'importateur).

**-Les modalités de paiement** concernant le dossier ouvert et l'échéancier probable du règlement de l'importation (dans la case observations générales).

La fiche du contrôle remplie soigneusement, doit faire apparaître les renseignements aussi complets que possible, afin de répondre aux soucis de l'institut d'émission et d'observer la réalisation physique de l'opération, au regard des dispositions de la réglementation des changes.

Le dossier de domiciliation est ensuite remis au chef de service et au directeur d'agence pour validation. On attend un avis de débit (qui rapporte un paiement à la banque notifiatifs) et SWIFT de règlement et la formule 104.

### 3.3.3.3. La phase d'apurement

Il existe trois exemplaires de D10 (le document douanier qui sert comme une justification que la marchandise importé est arrivé et passé par la douane).

- Le bleu pour le client.
- Le rouge pour la douane.
- Le jaune pour l'agence la banque émettrice

L'apurement du dossier du commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation en vigueur. La banque doit veiller à l'apurement des dossiers domiciliés à son niveau dans les délais prescrits.

Elle doit signaler, sans délai, à la Banque d'Algérie, toute irrégularité ou retard dans l'exécution des mouvements de fonds de/vers l'étranger.

La banque procède au contrôle du dossier de domiciliation a l'import à savoir, en possession les documents suivants

- La facture définitive.
- Titre de transport.
- Certificat d'origine.
- Le document douanier exemplaire banque D10
- Formulaire de prélèvement devise.
- Le SWIFT réel du transfert.
- Certificat de qualité

L'ensemble de c'est document doit avoir le même montant ainsi que le même numéro de domiciliation préalablement attribue.

Le dossier répond tous les éléments, il est considère comme apuré, régulier

### Conclusion

A travers les éléments traités dans ce premier chapitre et en guise de conclusion, nous constatons que les opérations à l'international ne cessent d'évoluer notamment avec la libéralisation des échanges qui ont permis de faciliter les transactions entre opérateurs géographiquement éloignés.

Nous constatons aussi, qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges. Ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

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

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

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

## Chapitre II.

# Les moyens et les techniques de paiement à l'international

### Introduction

La facilité de paiement fait partie de la catégorie « simple encaissement », qui est utilisé tant au niveau national qu'international. Ce sont des moyens de paiements traditionnels et peu coûteux qui laissent généralement l'initiative à l'acheteur. Ces outils suivent les techniques de règlement. La diversité des pratiques du commerce extérieur entraîne la diversité des modes de paiement. Par conséquent, les opérateurs du commerce international devront choisir le bon moyen et la bonne technologie de paiement parmi de nombreuses possibilités. Celles-ci sont plus ou moins complexes et contraignantes et n'offrent pas la même sécurité aux vendeurs et aux acheteurs. En terme simple, le but d'un instrument de paiement est transférer des fonds du payeur au bénéficiaire ; un débit sur le compte du payeur et un crédit sur le compte du bénéficiaire. Dans ce chapitre on vise à passer les divers instruments de paiement ainsi que les différentes techniques de financement, leurs caractéristiques, avantages, inconvénients et les garanties internationales.

### Section 1 : Les instruments de paiement

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

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

#### 1.1. Le chèque

Le chèque est un moyen de paiement par lequel le tireur donne un ordre à sa banque de verser une somme définie au bénéficiaire, il peut être transmis par voies d'ondes, c'est à dire le, bénéficiaire d'un chèque peut le remettre à un créancier pour acquitter sa dette.<sup>1</sup>

Selon l'article n° 474 du code du commerce algérien « le chèque ne peut être tiré que sur une banque, une entreprise ou un établissement financière, le service des chèques postaux, le service des dépôts et consignation, le trésor public ou recette des finances, les établissements de crédit municipal ainsi que les caisses de crédit agricole ». <sup>2</sup>

##### 1.1.1. Les mentions obligatoires

Le code monétaire et financier impose le respect de six mentions obligatoires.<sup>3</sup>

- La dénomination du chèque inséré dans le texte « payer contre ce chèque... » ;
- le mandat pur et simple de payer une somme d'argent déterminée en lettre et en chiffre ;
- le nom de celui qui doit payer (la banque) ;
- lieu de paiement ;
- date et lieu de création ;
- signature manuscrite de celui qui émet le chèque (tireur).

##### 1.1.2. Les types du chèque

Selon les garanties qu'ils offrent, on distingue deux catégories de chèque :<sup>4</sup>

<sup>1</sup> BENHALIMA, (A), « Pratique des techniques bancaires », DAHLEB, Alger, 1997. P.69.

<sup>2</sup> Article n° 474 du code du commerce algérien

<sup>3</sup> Stéphane pied lièvre, « instruments de crédits et de paiement », 2eme édition France, DALLOZ, page229.

<sup>4</sup> PAVEAU, « Exporter », 18ème édition, Ed Eska, Paris, 2003, p334

### **1.1.2.1. Le chèque d'entreprise**

Le chèque d'entreprise est émis par le titulaire, c'est-à-dire le client de la banque qui peut être une entreprise, une administration publique ou privée. Le chèque il peut être visé le banquier. Le chèque certifié par contre prouve non seulement que la provision existe mais qu'elle est également bloquée au profit du bénéficiaire pendant la durée légale du délai de présentation du chèque , il couvre le risque commerciale et non pas les risques politique.

### **1.1.2.2. Le chèque de banque**

Le chèque de banque est émis par une banque tiré sue son compte à la demande du bénéficiaire, il couvre le risque commerciale et non pas le risque politique.

### **1.1.3. Le circuit du chèque à l'international**

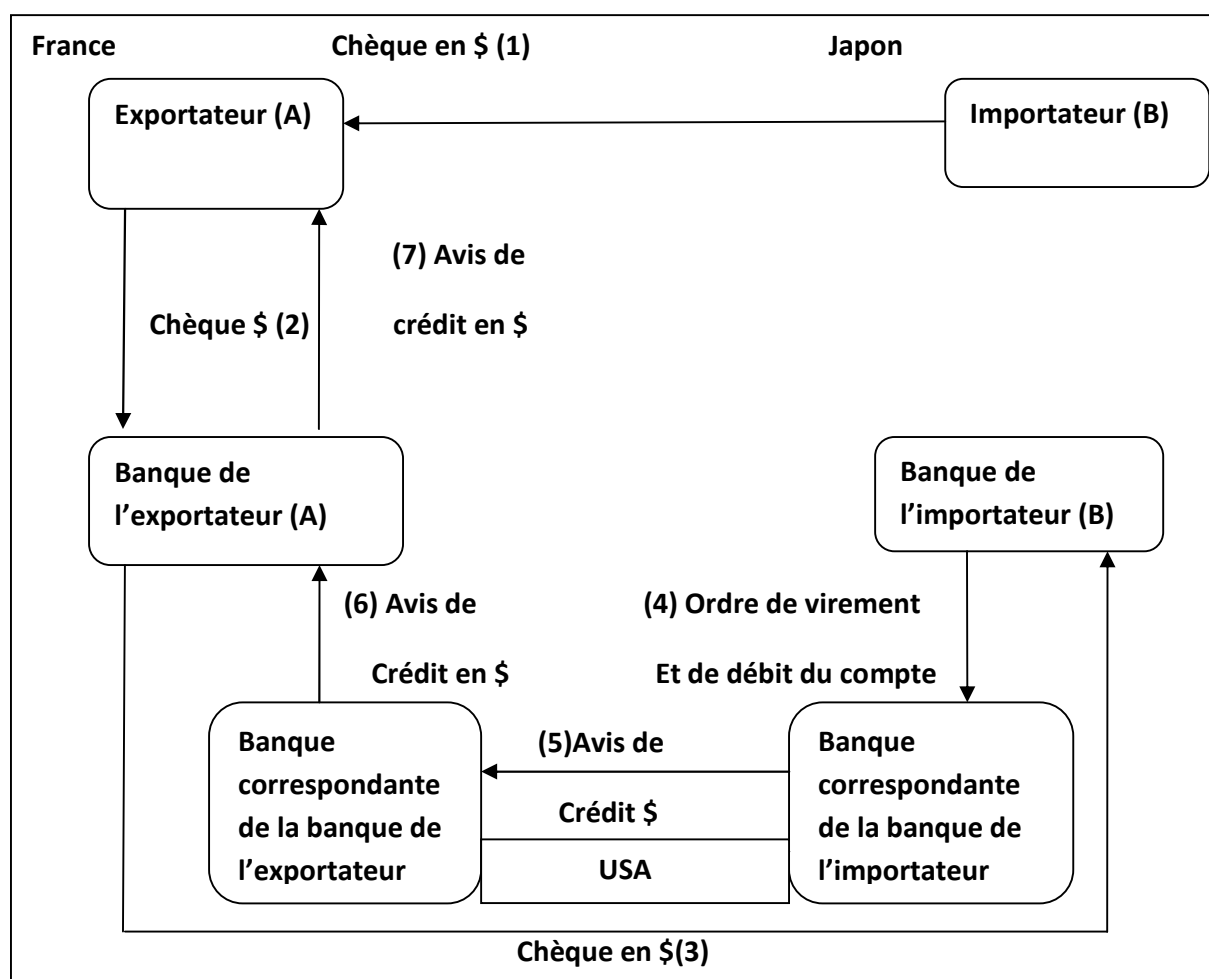
Le chèque revient toujours au siège de la banque ou est ouvert le compte du titulaire, c'est le seul moyen mis à la disposition du banquier pour débiter le compte du titulaire, la signature apposée sur le chèque faisant la preuve de l'ordre de débit Lorsqu'un exportateur « A » reçoit par exemple un chèque payable dans le pays de l'importateur « B », il le remet à son banquier qui l'expédie à la banque de « B » ; cette dernière effectue un ordre de virement à la banque de l'exportateur via sa correspondante aux USA. La banque de l'exportateur sera informée de la réception du virement, elle crédite alors le compte de son client. Etant donne ce cheminement, un délai de 3 à 4 semaines peut s'écouler entre le jour de réception du chèque chez l'exportateur et celui où il sera crédite sur son compte.

Parfois la banque de l'exportateur crédite immédiatement le compte de son client en lui impliquant des agios représentant les frais financiers du découvert accorde entre la date de remise du chèque et la date de réception des fonds. Ces fonds seront récupères par la banque en cas de chèque sans prévision ou de problème de transfert de devises.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> BENHALIMA, (A),op, cit, P.69.

**Figure N°7: Circuit d'un chèque à l'international**



Source : MONOD Didier-Pierre, « moyens et techniques de paiements internationaux », Edition ESKA, P 84.

### 1.1.4. Les avantages et les inconvénients

Le chèque se caractérise, malgré sa simplicité d'utilisation, par de nombreux inconvénients : <sup>6</sup>

#### ➤ Les inconvénients

- L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur ;
- Le temps d'encaissement est plus ou moins long. Le chèque, une fois émis, est adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque pour que celle-ci le présente à la banque de l'importateur pour paiement ;
- Si le chèque est libellé en devises, l'exportateur est exposé au risque de change ;
- Le statut juridique du chèque et la possibilité de faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre. Ainsi, un importateur peut effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis ;
- Le chèque peut être volé, perdu, voire falsifié ;

<sup>6</sup> KABRI Khelifa, mémoire fin d'étude, « moyens et techniques du paiement internationaux », 2001-2002.

- Le règlement des changes peut limiter l'usage des chèques dans le commerce international ;
- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé.

Malgré ces nombreux inconvénients le chèque présente néanmoins un certain nombre d'avantage :

➤ **Les avantages**

- Il est très répandu et peu coûteux ;
- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié.

### 1.2. La lettre de change

La lettre de change est un écrit par lequel une personne appelée tireur (le créancier, c'est-à-dire le fournisseur) invite une autre personne appelée tiré (le débiteur, c'est-à-dire le client) à payer une certaine somme (montant facturé), à une date déterminée (date d'échéance), à une troisième personne appelée bénéficiaire (souvent le tireur ou son banquier).<sup>7</sup>

#### 1.2.1. Les intervenants

La lettre de change met en présence trois personnes : le tireur, le tiré et le bénéficiaire.

- **Le tireur** : c'est lui qui prend l'initiative d'émettre la lettre de change et invite, de ce fait, le tiré (son débiteur, son client) à payer.
- **Le tiré** : c'est lui qui doit payer à l'échéance la somme indiquée ; il doit avoir une dette à l'égard du tireur ; c'est cette dette qui constitue la provision.
- **Le bénéficiaire** : c'est à lui que le tiré doit payer ; le bénéficiaire peut être le tireur lui-même ou une tierce personne désignée par lui et à qui il doit de l'argent (clause à ordre).

La lettre de change est toujours un acte de commerce, quelle que soit la qualité de ses signataires ou quel que soit le motif de sa création.

Seules les personnes majeures peuvent s'engager par lettre de change.

#### 1.2.2. Les différents types de la lettre de change

Dans la lettre de change, on distingue :<sup>8</sup>

- **Traite protestable** : en cas de non-paiement à l'échéance, un constat officiel peut être établi par un agent économique ;

---

<sup>7</sup> LUC BERNET ROLLANDE, « Principe de techniques bancaire » édition DUNOD, Paris, 2008, p 246.

<sup>8</sup> LEGRAND.G et MARTINI.H : « *Gestion des opérations import-export* », 2ème éd, Edition Dunod, Paris, 2008, p130.

• **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.

### 1.2.3. Les avantages et les inconvénients

La lettre de change dispose de plusieurs avantages ce qui fait d'elle un instrument très Utilises en commerce international ;<sup>9</sup>

➤ **Les avantages**

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) ;
- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque;
- Il détermine précisément la date d'échéance;
- Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930.

Elle peut aussi représentée quelque inconvénients :

➤ **Les inconvénients**

- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol;
- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur;
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé;
- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.

### 1.3. Le billet à ordre

Le billet à ordre est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (le souscripteur), par lequel celui-ci promet le paiement d'une certaine somme, à vue ou a une certaine date, à son créancier, c'est-à-dire le vendeur (le bénéficiaire). Le règlement « à vue » se fera sur présentation du billet à ordre à la banque qui y est indiquée.<sup>10</sup>

#### 1.3.1. Les mentions d'un billet à ordre

Pour être valable, le billet à ordre doit comporter les mentions suivantes :<sup>11</sup>

- la clause à ordre ou la formule « billet à ordre », insérée dans le texte même du billet ;
- la promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- l'échéance ;
- le lieu de paiement ;

---

<sup>9</sup>Idem

<sup>10</sup>LASARY :op.cit., p 197.

<sup>11</sup>LUC BERNET-ROLLANDE, op.cit., P256

- le nom du bénéficiaire ;
- la date et le lieu de souscription ;
- la signature du souscripteur (c'est lui qui émet le billet).

### 1.3.2. Les avantages et les inconvénients

Les avantages d'un billet à ordre sont présentés comme suit :

#### ➤ Les avantages

- La matérialisation d'une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque ;
- La sécurité de paiement pour l'exportateur (si la lettre est avalisée par la banque de l'importateur) ;
- La transmission pour l'acheteur ;
- Le billet détermine précisément la date de paiement.

Parmi ces inconvénients:

#### ➤ Les inconvénients

- Le billet à ordre est émis à l'initiative de l'acheteur ;
- Le billet à ordre est soumis au risque d'impayé et de change.

### 1.4. Le warrant

Le warrant est un billet à ordre par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance. Il se distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, nantissement au profit du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks.<sup>12</sup>

### 1.5. Le virement Swift

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement.

Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système Swift (Society for World wide interbank Financial Telecommunications), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer: payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de

---

<sup>12</sup>Idem, P258.

document de transport. Le virement sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire ne garantit pas le paiement à échéance.<sup>13</sup>

### 1.5.1. Les avantages et les inconvénients

Le virement Swift présente les avantages suivants :<sup>14</sup>

➤ **Les avantages**

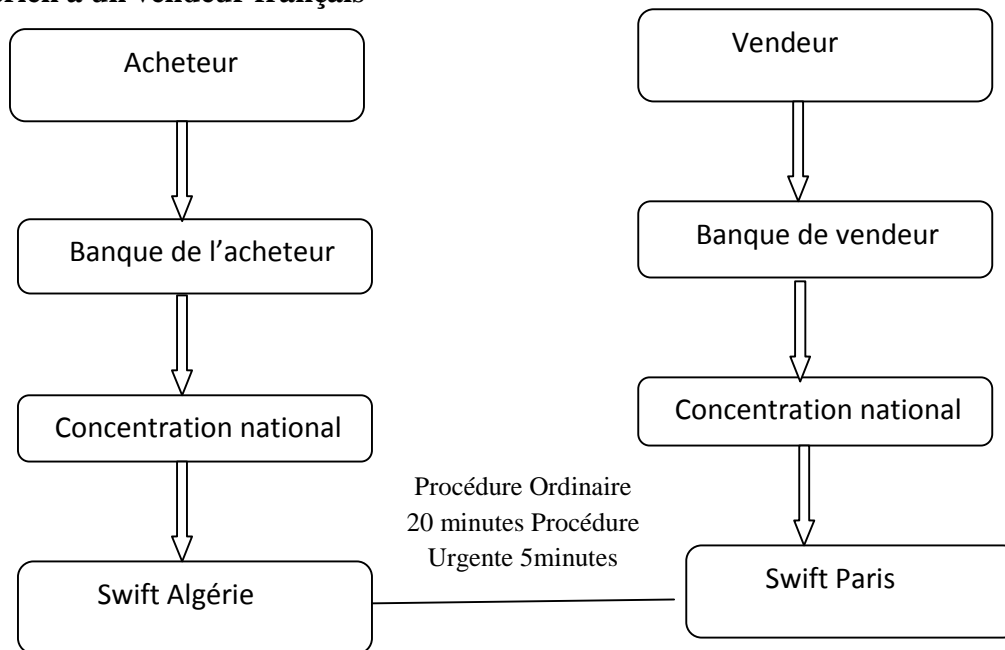
- Très rapide et sûr sur le plan technique;
- Peu onéreux;
- Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition.

Ce mode de paiement présente toutefois quelques inconvénients

➤ **Les inconvénients**

- Émission à l'initiative de l'acheteur;
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé;
- Risque de change si le virement est libellé en devises.

**Figure N°8: Schéma représentatif le déroulement d'un virement SWIFT d'un acheteur algérien a un vendeur français**



Source: B. GUENDOUZI « cours de finance internationale » option MFB.2012.

<sup>13</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H): « *Gestion des opérations import-export* », édition DUNOD, Paris, 2008, p.129

<sup>14</sup> Idem, p.129

### Section 2 : Les techniques de paiement à l'international

Les techniques de financement des importations utilisées dans les transactions commerciales internationales sont nombreuses et présentent des caractéristiques différentes (avantages, inconvénients, sécurité, rapidité, coûts...). Le choix de telle ou telle technique de financement dépend des possibilités (législation et réglementation des changes offertes par le pays de l'importateur et celui de l'exportateur). Il dépend aussi des négociations commerciales entre les deux parties (importateur/exportateur).

On distingue deux catégories de techniques de paiement à l'international : techniques de paiement non documentaires et techniques de paiement documentaires.

#### 2.1. Les techniques de paiement non documentaires

Dans cette section nous allons aborder trois techniques de paiement non documentaires à savoir ; Transfer libre, le contre remboursement et le compte à l'étranger.

##### 2.1.1. Transfert libre

Le transfert commercial libre ou encaissement simple représente la technique de règlement la plus simple, car elle demeure la moins formaliste et la moins complexe. Elle repose sur un critère fondamental qui est la confiance existante entre le vendeur et l'acheteur. En effet, l'exportateur convient d'expédier sa marchandise et entend de n'être payé qu'ultérieurement ; Il renonce ainsi à sa propriété sans aucune garantie en échange, mis à part la parole de son débiteur (l'importateur). L'encaissement simple consiste donc en l'acte par lequel l'acheteur (national) donne ordre à sa banque de transférer une somme définie au profit du vendeur (non résident) auprès d'une banque étrangère.<sup>15</sup>

##### 2.1.1.1. Conditions d'un transfert

- L'opération doit être domiciliée au préalable.
- Le transfert libre ne peut être exécuté qu'à la suite d'une transaction commerciale conforme à la réglementation des changes et après la réception des marchandises.

##### 2.1.1.2. Les intervenants d'un transfert libre

- **L'exportateur** :- il expédie la marchandise comme convenue ;  
-Il envoie la facture du montant convenu.
- **L'importateur** : - il réceptionne la marchandise ;  
-Il paie à la réception de la facture ou à l'échéance fixée.

<sup>15</sup> GUY CAUDAMINE, Jean Montier, « banque et marché financiers », éd Economica paris, 1998.

### 2.1.1.3. Avantages et Inconvénients du Transfert Libre

Le transfert libre dans le cadre du paiement des opérations commerciales du commerce extérieur procure plusieurs avantages à son utilisateur à savoir :<sup>16</sup>

- Simplicité de la procédure.
- Modération des coûts.
- Rapidité.
- Souplesse.

Cependant son utilisation ne manque pas d'avoir certains inconvénients notamment :

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'acheteur (débitur) ;
- Il peut exister un risque de change dans le cas d'un virement en devise ;
- Lenteur d'encaissement si le virement est par courrier ;
- Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer ;
- De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

### 2.1.2. Le contre remboursement (cash on delivery)

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

Cette technique s'utilise pour des opérations de fiables montants. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change.

Notons que le contrat de contre-remboursement est juridiquement distinct du contrat de transport.<sup>17</sup>

#### 2.1.2.1. Conditions contre remboursement

Cependant, Cette technique de règlement est d'utilisation très limitée, elle n'est utilisable que lorsque :

- L'exportateur est sûr que l'acheteur acceptera la marchandise.
- Les expéditions sont des colis de faible valeur unitaire.

---

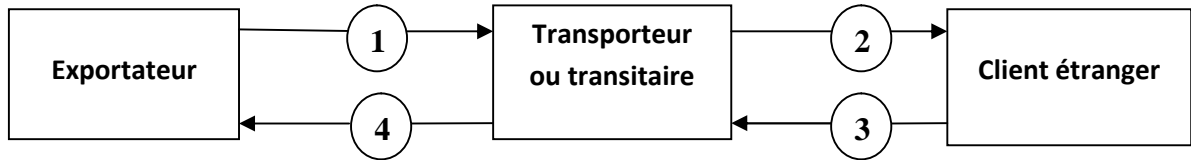
<sup>16</sup> KADI Bilal, LAZIB Souhila, « Le Financement du Commerce Extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire Cas de la BNA 584 », Mémoire du Master, UMMTO, 2019,2020, P 62.

<sup>17</sup>LASARY :op.cit, p201.

**2.1.2.2. Le déroulement du contre remboursement**

L'opération s'effectue en quatre étapes, et peut être schématisé comme suit :

**Figure N°9 : Schéma de déroulement du contre remboursement**



Source : B.GUENDOUI. « Relations économiques internationales », 2000, p.15

- 01 :** le vendeur (exportateur) expédie la marchandise par l'intermédiaire, jusqu'à l'acheteur (importateur) avec l'instruction irrévocable à ce transitaire de ne livrer la marchandise que contre paiement reçu ;
- 02 :** le transitaire, au moment où il présente la marchandise au destinataire (l'acheteur), il demande le paiement de celle-ci ;
- 03 :** dès que le paiement est effectué, le transitaire remet la marchandise à (l'acheteur l'importateur) : c'est la livraison ;
- 04 :** le transitaire transmet le paiement à son donneur d'ordre qu'est le vendeur (exportateur).

**2.1.2.3. Avantages et inconvénients de contre remboursement**

Les avantages et les inconvénients de contre remboursementsont présentés comme suit :

**Tableau N°12 : Avantages et inconvénients de contre remboursement**

Avantages	Inconvénients
<p>Simplifié et rapide</p>	<p>Cout élevé (2 à 5% de la facture.)            Service proposé par quelques transporteurs et transitaires seulement            Risque de refus de paiement, la marchandise ayant été expédiée d'où la nécessite de la rapatrier ou de trouver un acheteur sur place à des conditions souvent désavantageuses</p>

Source: CORINE PASCO, Commerce international», 6<sup>ème</sup>, Edition, Dunod, Paris, 2006, P116.

**2.1.3. Le compte à l'étranger**

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

En effet, cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte local permet :

- De réduire le montant de commission liées aux rapatriements, vu la globalisation des recettes ;
- à l'acheteur de payer sur un compte de son pays ;
- éventuellement le paiement de fournisseurs locaux. Les paiements effectués à partir d'un compte étranger coûtent généralement moins cher que les paiements internationaux.

L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virements, lettres de change aux guichets de cette filiale ou de cette banque étrangère, le rapatriement des sommes payées se fait dans les délais convenus avec l'exportateur.<sup>18</sup>

### **2.2. Les techniques de paiement documentaires**

Dans les opérations internationales, la prise en charge des marchandises nécessite des opérations douanières et logistiques. Très souvent, elles ne peuvent se réaliser si l'acheteur ne dispose pas d'un minimum de documents indispensables

#### **2.2.1. Le crédit documentaire**

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération d'où l'engouement pour une technique de paiement plus élaborée et plus adéquate dans ce cas qui est "le crédit documentaire".

##### **2.2.1.1. Définition**

« Le crédit documentaire est un crédit par signature en vertu duquel un banquier s'engage à payer la marchandise importée contre remise d'un certain nombre de documents prévus à l'ouverture du crédit »<sup>19</sup>

« Le crédit documentaire ou lettre de crédit est un engagement donné à une banque pour le compte de l'acheteur (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer au bénéficiaire

---

<sup>18</sup>Lazary p 202,203.

<sup>19</sup>BENHALIMA , (A) :op,cit,P.94.

(exportateur) la valeur d'un effet de commerce et/ou de documents sous réserve que les termes et conditions du crédit soient respectés »<sup>20</sup>

Le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat. Le crédit documentaire est donc un crédit par signature.<sup>21</sup>

« Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé ou fournisseur d'une marchandise ou une prestation, contre remise, dans un délai fixé, des documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.»<sup>22</sup>

En résumé, la technique du crédit documentaire répond à une double exigence :

- Faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur et distinct du paiement effectif de l'importateur.
- Donner l'assurance à l'importateur que la garantie bancaire ne sera levée que si le vendeur peut prouver qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.

### 2.2.1.2. Les intervenants du crédit documentaire

Le crédit documentaire suscite généralement l'intervention de quatre parties :<sup>23</sup>

**Donneur d'ordre** : C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture de crédit documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise entre autres, les documents qui désire et le mode de règlement.

**Banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son clients, émet le crédit documentaire, c'est à dire procède à son ouverture.

**Banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.

**Le bénéficiaire** : C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

<sup>20</sup> ROUYER-ACHOINEL, (Gérard):la banque et l'entreprise, la revue banque édition éditeur, 1996, P .336.

<sup>21</sup> Luc BERNET-ROLLANDE : Op.cit, P358

<sup>22</sup> BELFOUDIL, (Mohamed), « revue commerce extérieur, évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche », avril 1993, Alger, P.5.

<sup>23</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H): op.cit, p 135.

### 2.2.1.3. Les différentes formes d'un crédit documentaire

Il existe différentes variantes du crédit documentaire classées selon trois grands critères : Le critère sécurité, le critère mode de réalisation et le critère financement.

#### A. Selon le critère de sécurité

Trois grandes formes de crédit documentaire se trouvent dans cette catégorie.

##### A.1. Le crédit documentaire révocable

Le crédit révocable « peut être amendé ou annulé à tout moment par la banque émettrice sans avis préalable du bénéficiaire. Toutefois, dans la pratique, ce dernier reçoit notification de révocation<sup>24</sup>

##### A.2. Le crédit documentaire irrévocable

Il fait peser sur le banquier un engagement plus rigoureux dont il ne peut pas s'exonérer sans en assumer les conséquences. Il constitue la forme de crédit le plus fréquemment utilisé et aussi le plus sûr pour le bénéficiaire. Le crédit irrévocable « c'est un engagement ferme de la banque émettrice ; il comporte l'obligation de celle-ci vis-à-vis du bénéficiaire ou du porteur de bonne foi de traites émises et/ou de documents présentés, que le règlement sera dûment exécuté pour autant que toutes les conditions du crédit soient respectées »<sup>25</sup>

##### A.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

C'est la forme la plus sûre. En effet, ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire. Celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (la banque confirmatrice ou confirmante) ; en général, il s'agit de la banque notificatrice. La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur. Si ce n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque notificatrice, soit auprès de toute autre banque. On parle alors de confirmation silencieuse, car elle est mise en place à l'insu de la banque émettrice. Dans tous les cas, la confirmation permettra au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime les risques de non-transfert et réduit les délais de règlement.

Il est bien évident que cette confirmation constitue un service bancaire que le vendeur devra payer.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> Georges CURIEN, « le crédit documentaire », édition Dunod, 1986, p6.

<sup>25</sup> Idem

<sup>26</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H): op.cit, p 136.

### **B. Selon le critère mode de réalisation**

Selon ce critère on distingue quatre (4) types de crédits documentaires :<sup>27</sup>

#### **B.1. Le crédit réalisable par paiement à vue :**

Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.

#### **B.2. Le crédit réalisable par paiement différé**

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

Le point de départ des x jours est soit :

- la date de facture ;
- la date de document de transport ;
- la date de reconnaissance des documents conformes par la banque réalisatrice.

#### **B.3. Le crédit réalisable par acceptation de traite**

La banque accepte une traite contre les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportateur). En aucun cas, le tiré doit être le donneur d'ordre (l'acheteur).

Dans le cas d'un crédit confirmé, le tireur doit être la banque confirmante conformément à son engagement.

#### **B.4. Le crédit réalisable par négociation**

La banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice contre des documents conformes. Il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin » excepté si le crédit est confirmé.

### **C. Selon Le Critère De Financement (Les Crédits Documentaires Spéciaux)**

Afin de permettre de répondre à une préoccupation majeure concernant le financement du commerce extérieur, plusieurs crédits documentaires spécifiques peuvent répondre aux besoins de financement du commerce extérieur.

#### **C.1. Le Crédit Documentaire Transférable**

Il arrive fréquemment dans le commerce international que l'exportateur ne soit pas producteur des biens exportés mais soit une entreprise de négoce qui achète des produits en vue de les revendre. Dans ce type de commerce, le crédit documentaire transférable permet de

---

<sup>27</sup>GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, « Commerce international », 2ème édition, Dunod, Paris, 2008, P152.

répondre à deux problèmes, à savoir un problème de financement, l'entreprise de négoce pouvant être amenée à payer son fournisseur avant l'encaissement du prix de la revente de la marchandise, et un problème de garantie, le fournisseur pouvant souhaiter être rassuré sur le paiement de ses livraisons à la maison de négoce.<sup>28</sup>

### **C.2. Le Crédit Adossé « Back To Back » Et Contre Crédit**

Si l'importateur refuse d'ouvrir un crédit documentaire transférable ou que l'exportateur ne désire pas que son client ait connaissance qu'il en sous-traite la réalisation, ce dernier peut adosser au crédit reçu de son client des crédits qu'il fait émettre en faveur de ses sous-traitants. La banque notificatrice ou confirmatrice du crédit reçu de l'étranger devient alors aussi la banque émettrice du crédit documentaire que le bénéficiaire destine à son fournisseur.

L'organisation de l'opération n'établit aucun lien juridique entre les deux crédits documentaires, contrairement au crédit documentaire transférable.

Le premier crédit sera appelé « crédit de base », l'autre sera qualifié de « contre-crédit ou crédit adossé ». Ce crédit adossé sera dénommé « concordant » s'il exige les mêmes documents que le crédit initial et donne seulement lieu à une substitution de facture. S'ils sont « non concordants », l'exportateur demande à ses fournisseurs d'autres documents que ceux exigés en premier lieu par son client.

### **C.3. Le Crédit Revolving (ou crédit permanent)**

Le crédit revolving est un crédit documentaire qui se renouvelle par lui-même dans certaines circonstances. Ce type de crédit documentaire évite l'ouverture de multiples autres crédits documentaires dans le cadre d'un courant d'affaires régulier, avec des expéditions de volume constant.

Ce crédit signifie qu'il y a remise en vigueur ou reconduction automatique du crédit après la première utilisation dans les limites de son plafond maximum autorisé. Le caractère renouvelable est défini de façon multiple (montant global, nombre de renouvellement, périodicité, période validité, ...).<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup>Luc BERNET-ROLLANDE : Op.cit, P359.

<sup>29</sup> Idem, P 359.

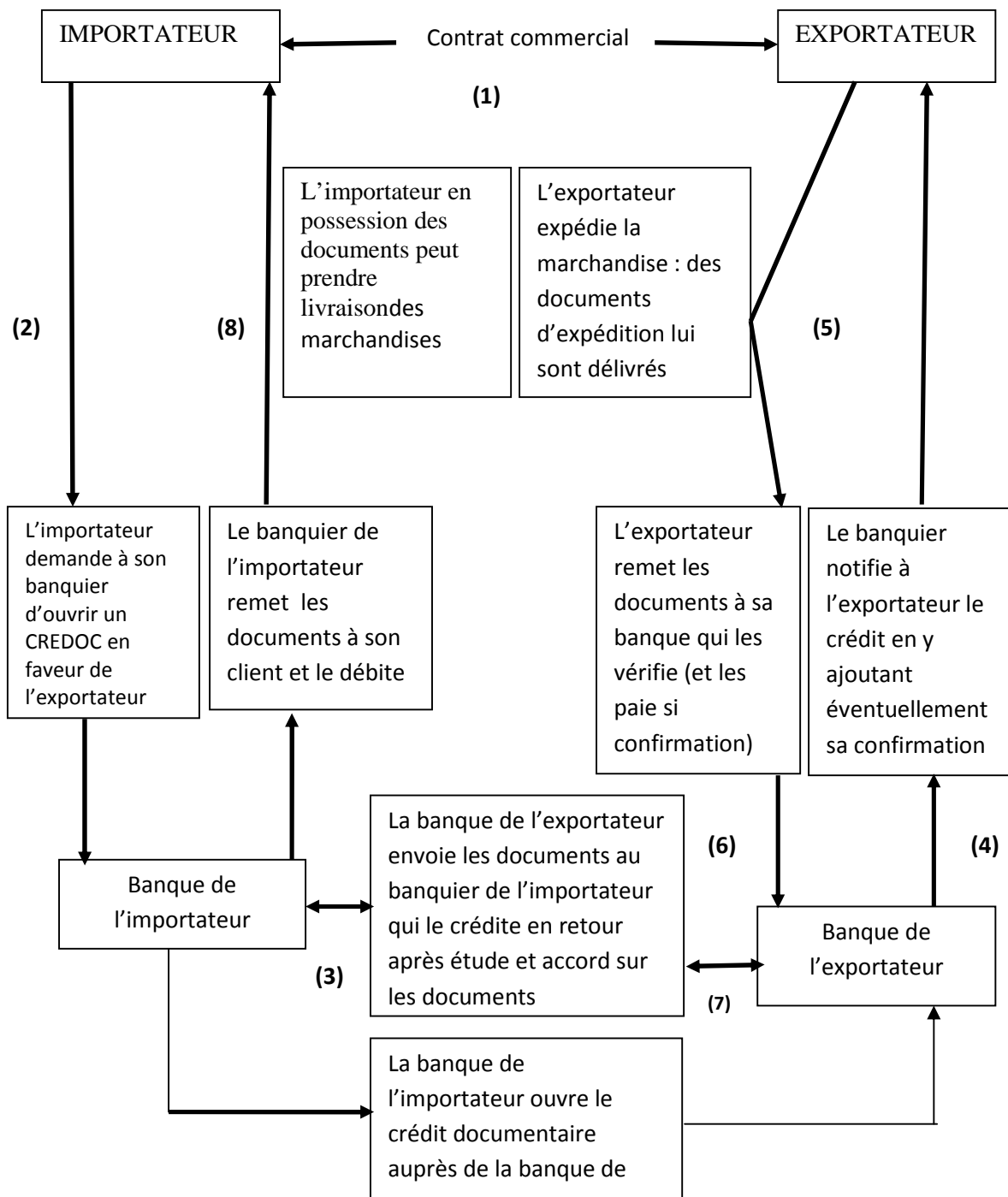
**C.4. Le crédit documentaire avec « red clause »**

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

**2.2.1.4. Mécanisme de déroulement d'un de crédit documentaire**

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

**Figure n°10 : Schéma représentatif d'un crédit documentaire**



Source : PHILIPPE(G) et PRIAMI (S) : « les opérations bancaire à l'international », édition RB, paris, 2015, p.120.

## Chapitre II : Les moyens et les techniques de paiement à l'international

A travers ce schéma nous constatons que le crédit documentaire se fait en plusieurs étapes :

**Etape (1) :** Etablissement d'un contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement

**Etape (2) :** Demande d'ouverture d'un crédit documentaire par l'acheteur (donneur d'ordre) à sa banque (banque émettrice).

**Etape (3) :** Emission du crédit documentaire à la banque du vendeur (la banque notificatrice).

**Etape (4) :** Notification de l'ouverture d'un crédit documentaire au vendeur. Confirmation éventuelle du crédit par le banquier du vendeur.

**Etape (5) :** Livraison des biens ou des services par le vendeur.

**Etape (6) :** Transmission des documents par le vendeur à sa banque Celle-ci contrôle la conformité de ces documents aux spécifications du Credoc.

**Etape (7) :** Transmission des documents à la banque de l'acheteur, qui paiera la banque du vendeur sur la base de ces documents.

**Etape (8) :** Transmission des documents du vendeur pour que l'acheteur puisse disposer des biens.

### 2.2.1.5. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Le Credoc comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients.

#### ➤ Pour l'importateur

**Tableau N°13 :** Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur

Les avantages	Les inconvénients
<p><b>Respect des contrats commercial :</b> il appartient au donneur d'ordre, agissant en professionnel, de réclamer avec précision les documents adéquats à l'exportateur.</p> <p><b>-Vitrification des documents par la banque émettrice :</b> confère une auto important, car si des délivrances sont constatées, il est en droit de refuser le crédit documentaire.</p> <p><b>-Crédibilité :</b> un importateur capable de faire émettre par une banque acquiert une certaine crédibilité, car il a pu faire couvrir le risque prise sur lui par la banque émettrice.</p> <p><b>-Moyen de négociation :</b> un importateur sollicite pour l'ouverture d'un crédit documentaire lors des négociations préliminaire, assortira son accord de contreparties tant par exemple aux niveaux du prix que du délai de paiement.</p>	<p><b>-Coût :</b> le crédit documentaire est un crédit par signature. En conséquence, sa rémunération tient compte des risque encoure des services rendus peut paraître onéreuse.</p> <p><b>-Obligation d'obtention de l'accord de la banque émettrice :</b> elle analyse son risque sur la base d'un dossier de crédit qui peut mettre en évidence la nécessité pour l'importateur de lui consentir des garanties suffisantes, nantissement de marchandise, hypothèque etc.</p> <p><b>-Emission du crédit documentaire antérieur à l'expédition de la marchandise :</b> destinée au donneur d'ordre qu'après réception de l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.</p> <p><b>-Autonomie de la LC par rapport à la marchandise :</b> si le donneur d'ordre constate que la marchandise reçue ne correspond pas à sa commande, alors que les documents sont conformes aux termes du crédit, il ne peut invoquer le motif relatif à la marchandise pour s'apposer au paiement.</p>

**Source :** manuel du financement du commerce extérieur, société interbancaire de formation, Alger, 2002, P. 47.

### ➤ Pour l'exportateur

**Tableau N°14** : les avantages et les inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur:

Les avantages	Les inconvénients
<p><b>-Instrument de garantie</b> : en effet le bénéficiaire n'entame l'exécution du contrat qu'après réception de l'ouverture du crédit documentaire qui constitue un engagement bancaire en sa faveur.</p> <p><b>Instrument de financement</b> : ceci entraîne un gain important en terme de trésorerie grâce à la rapidité et à la maîtrise des circuits bancaires d'encaissement.</p> <p><b>-Instrument de recouvrement</b> : s'agissant d'un moyen de paiement basé sur l'engagement bancaire, la présentation des documents conformes élanche automatiquement les règlements ou l'acceptation par une banque en faveur du bénéficiaire final.</p>	<p><b>-Contrainte à la réception de l'ouverture du crédit documentaire</b> : dans la mesure où l'exportateur doit en analyser les termes afin de pouvoir les respecter ou les faire modifier aussitôt.</p> <p><b>-Contrainte à la remise des documents à la caisse de la banque notificatrice</b> : ceux-ci devant être strictement conformes aux conditions du crédit. étant entendu que cette phase est postérieure à l'expédition de la marchandise, la non-conformité des documents entraîne la déchéance de toute garantie découlant du crédit.</p>

**Source** : manuel du financement du commerce extérieur, société interbancaire de formation, Alger, 2002, P. 48.

### 2.2.2. La remise documentaire

L'encaissement documentaire est un mode de règlement beaucoup moins compliqué, il est recommandé lorsque :

- Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires ;
- 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.

#### 2.2.2.1. Définition

La remise ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque appelée « banque remettant » sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par l'intermédiation d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur (tiré) contre remise de documents.<sup>30</sup>

Elle est aussi, une technique d'encaissement par laquelle le vendeur (le donneur d'ordre) donne mandat à sa banque (appelée banque remettante) de transmettre les documents tel que

<sup>30</sup>ROUYER-ACHOINEL, (Gérard): Op,cit, P .339.

la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à une banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur (appelée banque présentatrice) qui les remettra à son client (le bénéficiaire de la remise)".<sup>31</sup>

### 2.2.2.2. Les intervenants

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties (parfois seulement trois) :<sup>32</sup>

**Le donneur d'ordre** : c'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque ;

**La banque remettante** : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;

**La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement. On distingue deux types de remise documentaire : D/P et D/A.

La remise D/P signifie documents contre paiement (la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due) et D/A correspond à documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. L'exportateur aura pu exiger un aval bancaire sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur.

Cependant l'aval est souvent difficile à obtenir par l'acheteur à moins qu'il accepte de verser par avance les fonds à sa banque. Dans ce cas, un paiement à vue est plus intéressant pour les deux parties, acheteur et vendeur.

### 2.2.2.3. Le mécanisme

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instructions ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise. Ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, afin de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés. La banque suivra scrupuleusement les instructions du donneur d'ordre, car si les banques ne sont pas

---

<sup>31</sup> MARTINI.H, DEPREE.D, CORNEDE.J: « crédits documentaires lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque édition », paris, 2007, P.30.

<sup>32</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H): Op.cit, P 132

responsables en cas de non-paiement, leur responsabilité peut être engagée si les instructions n'ont pas été respectées.<sup>33</sup>

L'avis de sort est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

On distingue six étapes dans cette procédure :

– **étape 1** : le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice

1 (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;

– **étape 2** : les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur en France ;

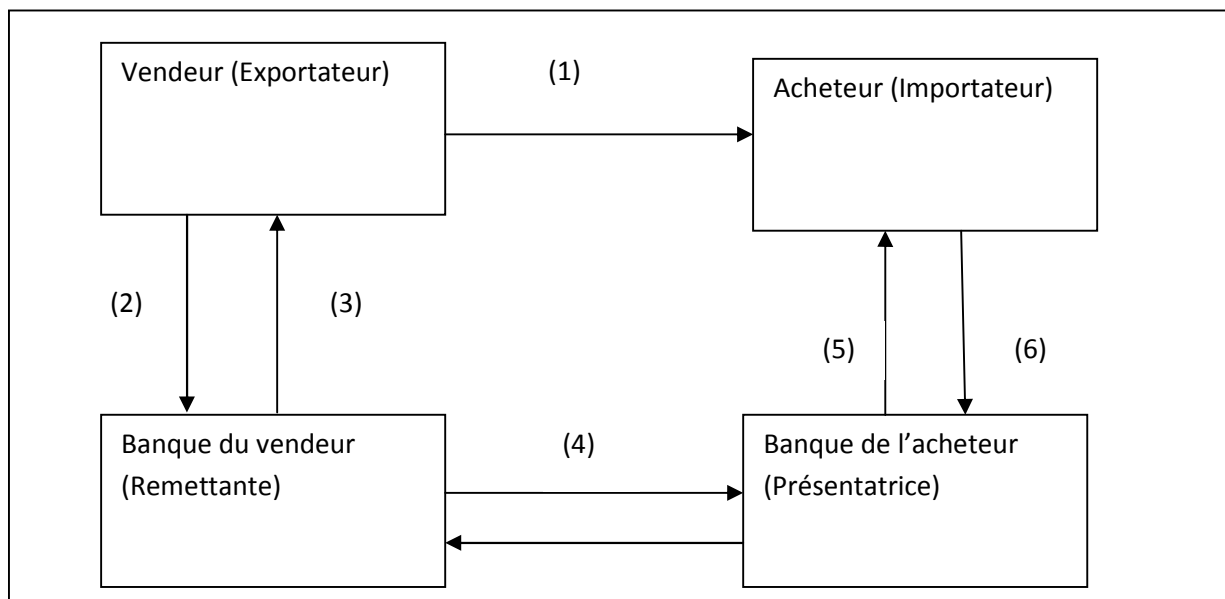
– **étape 3** : la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;

– **étape 4** : la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents, qui lui permettront la mainlevée de la marchandise ;

– **étapes 5 et 6** : le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par « l'avis de sort ».

Le schéma suivant retrace la chronologie des étapes d'une remise documentaire.

**Figure 11** : Le déroulement d'une opération Remdoc



**Source** : Didier. Pierre. Monod : « Moyens et techniques de paiement internationaux » ; ESKA.1992.

<sup>33</sup> Idem

### 2.2.2.4. Les Différentes Formes D'encaissement Documentaire

A la réception des documents, la banque remettante doit vérifier la forme de la remise documentaire, devant être précisée sur l'ordre d'encaissement, et qui peut revêtir l'une des formes suivantes :<sup>34</sup>

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

#### A. La Remise Des Documents Contre Paiement (Document Against Payment D/P)

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre paiement immédiat, à moins que des lois ou ordonnances nationales ne l'interdisent. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur qui reste néanmoins soumis au risque du refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

#### B. La Remise Des Documents Contre Acceptation (Documents Against Acceptance)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que s'il donne l'acceptation de la ou des traites jointes à ces documents. Elle remet les documents contre acceptation d'un effet de commerce qui échoit par exemple 180 jours après présentation (traite à tant de jours de vue) ou à une date déterminée (traite à terme).

Dans ce cas ; le tiré entre en possession de la marchandise avant la date effective de paiement, il peut aussi la revendre immédiatement et se procurer les fonds nécessaires au paiement de l'effet de change. Le vendeur accorde donc à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit en contrepartie à titre de garantie, que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance.

Il supporte par conséquent le risque de non-paiement à l'échéance de l'effet de change. Aussi, pour se couvrir contre ce risque, il demandera que la banque présentatrice ou une autre banque de 1er ordre avalise ou garantisse l'effet de change.

#### C. La Remise Des Documents Contre Une Lettre D'engagement

Dans ce cas, la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur contre une lettre d'engagement dont l'énoncé est fixé par la banque remettante ou le donneur d'ordre. Par cette lettre, le tiré s'oblige à payer le montant de l'encaissement à une date précise<sup>35</sup>. Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Autrement dit, Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement.

---

<sup>34</sup> Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, éditions EMS, Paris, 2002

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.

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

### 2.2.2.5. Avantages et inconvénients de La remise documentaire

La remise documentaire comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients.

#### A. Avantages

En plus d'être une technique de paiement très pratique, la remise documentaire comprend les avantages suivants:<sup>36</sup>

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

#### B. Inconvénients

Les principaux inconvénients de la remise documentaire sont les suivants :<sup>37</sup>

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change ;
- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée. Il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. Dans ce contexte, il est important que le vendeur donne à la banque présentatrice dans la lettre d'instructions les modalités à prendre pour préserver la marchandise dans l'hypothèse où le client ne lèverait pas les documents ;

---

<sup>36</sup>LASARY, Op, cit, p206.

<sup>37</sup>Idem

- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation ;
- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise D/A) ;
- Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur. Ce dernier risque beaucoup plus dans l'opération ;
- Cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit.

### **Section 03 : Les risques et les garanties liés aux opérations du commerce International**

Tout opérateur en commerce international doit être conscient que le métier de l'international comporte des risques considérables. Ces risques sont nombreux et variés, leur spécificité réside sur la complexité du commerce international, car deux parties sont éloignées géographiquement, ils ont une culture différentes et des législations nationales qui sont souvent divergentes.

A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par tous les moyens dont ils disposent. Pour cela il faut aux importateurs et exportateurs qu'ils se protègent, certaines clauses doivent être reprises dans le contrat telles celles relatives aux garanties.

Dans cette section on va traiter les différents risques et les garanties liées aux opérations de commerce international.

#### **3.1. Classification des risques**

Le financement des opérations de commerce international peut engendrer des différents risques qui peuvent être un élément défavorable pour leur développement, dans ce qui suit, on va citer quelques risques liés au commerce extérieur.

### 3.1.1. Les risques liés au financement des exportations

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit un crédit fournisseur. Les risques sont donc plus au moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.<sup>38</sup>

#### 3.1.1.1. Les risques associés au crédit acheteur

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur.<sup>39</sup>

##### A. Le risque de fabrication

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui ont été commandées. Dons c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché pour des raisons techniques ou financières.

Dans d'autres cas, l'acheteur peut annuler ou modifier les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.

##### B. Le risque de crédit

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement du prix du contrat est entamée : le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.

#### 3.1.1.2. Les risques associés au crédit fournisseur

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs :

##### A. Le risque de fabrication

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

- Un frais politique dans le pays de l'acheteur ;
- Un manque de moyens de transport à l'étranger ;

---

<sup>38</sup> LEGRANDE-G et MARTINI-H,op,cit, P222.

<sup>39</sup> Idem

- Annulation ou modification de la commande, dans ce cas-
- là, le fournisseur se trouve avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur.<sup>40</sup>

### **B. Le risque de crédit**

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

### **C. Le risque d'insolvabilité**

Ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur, c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'étranger des déposants.<sup>41</sup>

#### **3.1.2. Les risques liés au financement des importations**

Les risques associés d'une opération d'importation sont généralement dus à deux types de financement : la remise documentaire et le crédit documentaire :<sup>42</sup>

##### **3.1.2.1. Les risques associés à la remise documentaire**

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

#### **A. Pour l'importateur**

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise, non conforme à la commande du point de vue de la quantité et/ou de sa qualité. Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

#### **B. Pour l'exportateur**

Le risque pour l'exportateur apparaît si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires. Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moins prix (prix commercial). Pour ce prémunir contre ce risque,

---

<sup>40</sup>LEGRANDE-G et MARTINI-H, op.cit., P222p223.

<sup>41</sup>HELLAL-K et HANNACHI-M, « Le financement et le risque du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaïa 2012-2013, P70.

<sup>42</sup>KADI Bilal, LAZIBSouhila, op, cit, p83.

l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

### **C. Risques associés à la banque remettante (banque du vendeur)**

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

### **3.1.2.2. Les risques associés au crédit documentaire**

Dans une opération de Credoc, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques.

#### **A. Pour le donneur d'ordre**

La technique de crédit documentaire apporte un maximum de sécurité à l'exportateur. Cela étant si sa banque ne confirme pas le crédit, le vendeur subit directement le risque de contrepartie sur la banque émettrice. Celui-ci aura tendance à exiger que l'ouverture demande la confirmation de crédit pour supprimer ce risque et accélérer le règlement. Le vendeur préfère demander la confirmation et payer la commission prélevée par la banque.<sup>43</sup>

#### **B. Pour le bénéficiaire**

La technique du crédit qui repose sur l'examen des documents apporte une grande sécurité à l'acheteur. Celui-ci peut même demander une visite à l'expédition pour s'assurer de la conformité de la marchandise. Le risque qu'il court serait de devoir payer une marchandise non conforme. Le cas est rare et l'entreprise peut s'en remettre au droit commercial pour régler un tel différend.

#### **C. Les risques pris par la banque émettrice**

Le crédit documentaire est un risque en blanc. La banque s'engage à régler les documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quel que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client et le risque financier lié à la réalisation technique du crédit. C'est elle qui doit regarder avec beaucoup de minuté les documents, pour assurer que tout est confirmé. En conséquence, sa responsabilité peut être recherchée par son client. Si elle omet de révéler une réserve majeure que son client aurait pu refuser de lever.

---

<sup>43</sup> PEYRARD : «Gestion financière internationale», 5ème édition Vuibert, France, 1999, p 312.

Le risque est plus élevé, dans l'absolu, dans le crédit à paiement différé, dans la mesure où l'entreprise importatrice va vendre la marchandise et ne remboursera la banque que dans un deuxième temps.<sup>44</sup>

### D. Les risques pris par la banque notificatrice

En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque fiscal. En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non-transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.<sup>45</sup>

### 3.1.3. Les autres risques liés aux opérations du commerce extérieur

Les commerçants ainsi que les établissements de crédit dans l'exercice de leurs transactions avec des partenaires étrangers sont confrontés à d'autres risques affectant leurs activités, ce qui se répercute sur le commerce international et son financement.<sup>46</sup>

#### 3.1.3.1. Le risque politique, risque pays

Le risque « pays » représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement (risque d'interruption de marché, risque de non-paiement, risque de spoliation, d'expropriation...). Il est parfois difficile à évaluer.<sup>47</sup>

C'est le risque de voir survenir des changements politiques dans un pays, pouvant entraîner des conséquences défavorables importantes sur le fonctionnement des entreprises étrangères qui y sont situées, ainsi que sur le bon déroulement des opérations commerciales et financières effectuées avec les entreprises et les collectivités de cet Etat. Il concerne aussi bien les entreprises exportatrices, que les banques et les assurances.

Ce risque résulte soit :<sup>48</sup>

---

<sup>44</sup> Y SIMON et D LAUTIER : «finance internationale», édition ECONOMICA, Paris, 2005, p. 719

<sup>45</sup> P Garsuault et S Priami : «Opérations bancaires à l'international», banque éditeur, 2ème édition, 2015, p. 125.

<sup>46</sup> KADI Bilal, LAZIBSouhila, op.cit., p86.

<sup>47</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H) 2ème Edition, op .cit,p130

<sup>48</sup> ALIOUI Boualem et autres, « Financement risque et garantie liés au commerce extérieur, Université Abderrahmane mira », Bejaia, Promotion 2005.

- La survenance des guerres civiles ou guerres de changement de régime politique, des guerres étrangères, d'émeutes ou de révolution ;
- Les changements des lois et des législations qui affectent le contrat commercial ;
- Les restrictions financières édictées par les autorités du pays de l'acheteur.

### 3.1.3.2. Le risque de catastrophe naturelle

Ce risque résulte d'un fait catastrophique tel que cyclone, inondation, tremblement de terre faisant obstacle à l'exécution du contrat. Une catastrophe quelconque peut désorganiser l'économie d'un pays et empêcher les acheteurs d'honorer leurs engagements.<sup>49</sup>

### 3.1.3.3. Le risque commercial

Résulte de la détérioration de l'acheteur privé : Insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire a ces engagements, Carence du débiteur qui est constatée lorsque six (06) mois se sont écoulés à compter de la date d'échéance sans qu'un règlement ne soit intervenu.<sup>50</sup>

### 3.1.3.4. Le risque de non-transfert

C'est le risque encouru par le titulaire d'une créance de ne pouvoir encaisser la somme attendue, bien que le débiteur ait effectué le règlement dans la monnaie locale, parce que sa Banque Centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette. Plusieurs indicateurs doivent retenir l'attention dans l'analyse du risque :<sup>51</sup>

- les réserves en devises exprimées en mois d'importations ;
- le niveau de la balance commerciale et des paiements ;
- le service de la dette exprimé en pourcentage des exportations ;
- la dette extérieure exprimée en fonction du PIB.

### 3.1.3.5. Le risque économique

Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication

---

<sup>49</sup>KADI Bilal, LAZIBSouhila, op.cit., p85.

<sup>50</sup>idem

<sup>51</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H) 2ème Edition, op .cit,p132

(optique des assureurs crédit) ; d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays (donc inclus dans le risque politique).<sup>52</sup>

### **3.1.3.6. Le risque lié au transport de la marchandise**

Tout comme dans le cas des expéditions locales, les marchandises transportées internationalement sont à risques (pertes, vols, accidents, dépréciation, etc.). Avant d'expédier les marchandises, il est important de confier la responsabilité du transport à l'acheteur ou au vendeur et d'obtenir les couvertures suffisantes.

### **3.1.3.7. Le risque de change**

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissements).<sup>53</sup>

## **3.2. Les garanties bancaires**

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

### **3.2.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie**

Cautions et garanties bancaires appartiennent aux engagements par signature des banques vis-à-vis d'un bénéficiaire. Dans le cadre des garanties de marché, il s'agit d'un engagement écrit de la banque du fournisseur d'ordre et pour-compte de celui-ci, en faveur d'un bénéficiaire (l'acheteur ou l'importateur). Il existe une différence importante entre les deux.

#### **3.2.1.1 Le cautionnement**

Le cautionnement, souvent appelé caution par souci de rapidité, est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (L'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur validée par une décision de justice à moins que le donneur d'ordre accepte la mise en jeu de la caution.<sup>54</sup>

---

<sup>52</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H) 2ème Edition, op .cit, p130.

<sup>53</sup> Idem.

<sup>54</sup>LEGRAND(G) et MARTINI (H), « Commerce international », Dunod, Paris, 2010, 3ème édition, P180.

Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis on place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds qu'exigeraient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers ; « *Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait par lui-même* ». <sup>55</sup>

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance de donneur d'ordre.

Le cautionnement a les particularités suivantes :<sup>56</sup>

- Il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale (exécution du contrat commercial) ;
- Il permet à la caution (la banque) d'appliquer aux créanciers les exceptions tirées du contrat.

### 3.2.1.2. Les garanties

Les garanties bancaires sont nées de la pratique du commerce international. Leurs apparitions sont une conséquence du passage d'un marché mondial vendeur, à un marché mondial acheteur, d'une part, et de la complication des transactions, d'autre part.<sup>57</sup>

On peut définir la garantie comme étant « un engagement bancaire de payer une certaine somme à première demande au bénéficiaire, en se référant au seul texte de l'engagement bancaire sans pouvoir invoquer des moyens tirés de contrat de base à l'exception de fraude avérée. ». <sup>58</sup>

Il y a lieu de définir aussi la garantie à la première demande qui est mise en jeu par le bénéficiaire sur première et simple demande de sa part, sans obligation de répéter son appel. L'engagement que la banque (garant) prend, représente une garantie par laquelle elle s'oblige à payer un pourcentage déterminé de montant du contrat commercial qui permettra à l'acheteur d'être indemnisé en cas de défaillance du vendeur.<sup>59</sup>

<sup>55</sup> Article 644 du code civil algérien, 2007 .

<sup>56</sup> DOUKH-A, « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux », Edition CIEFAC, France 2005, P61.

<sup>57</sup> VURGEN-D, « Les garanties bancaires dans le commerce international », Edition Stampfli, Paris 1986, P29.

<sup>58</sup> LEGRAND(G) et MARTINI (H), « Gestion des opérations Import-export », Dunod, Paris, 2008, P232.

<sup>59</sup> Idem. p 233.

### 3.2.2 Les intervenants de la garantie bancaire

La mise en place de la garantie bancaire implique trois ou quatre parties (selon le cas), dont les buts différents :<sup>60</sup>

**3.2.2.1. Donneur d'ordre (l'exportateur) :** Qui est 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.

**3.2.2.2. Le bénéficiaire (l'importateur) :** Il s'agit de l'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.

**3.2.2.3. 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 dû dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels.

**3.2.2.4. Le contre garant :** 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 toute éventuelle défaillance de son client (exportateur ou donneur d'ordre).

### 3.2.3. Les Formes de garanties bancaires internationales

La mise en place d'une garantie est fondée sur une relation tripartite ou quadripartite selon le mode d'émission.<sup>61</sup>

#### 3.2.3.1. La garantie directe :

C'est une garantie qui est émise par la banque du donneur d'ordre (l'exportateur) directement en faveur du bénéficiaire (l'importateur), et qui met en présence trois parties à savoir :

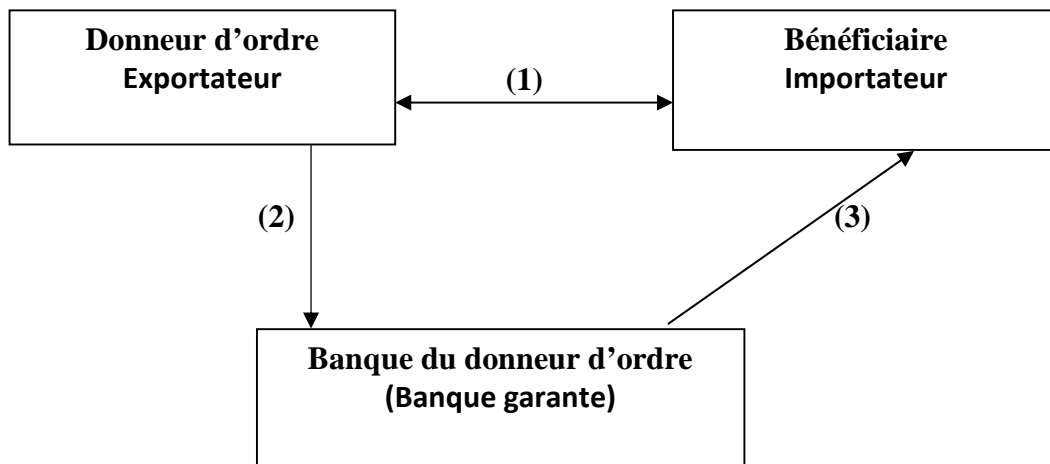
- Le donneur d'ordre.
- La banque du donneur d'ordre.
- Le bénéficiaire.

---

<sup>60</sup>KADI Bilal, LAZIB Souhila :op.cit., p88,89.

<sup>61</sup>LEGRAND G et MARTINI H, op-cit p. 234.

**Figure N°12 : Déroulement de la garantie directe**



**Source\_:** Ghislaine Legrand, Hubert Martini, gestion des opérations import-export, édition Dunod, France, 2008, page235.

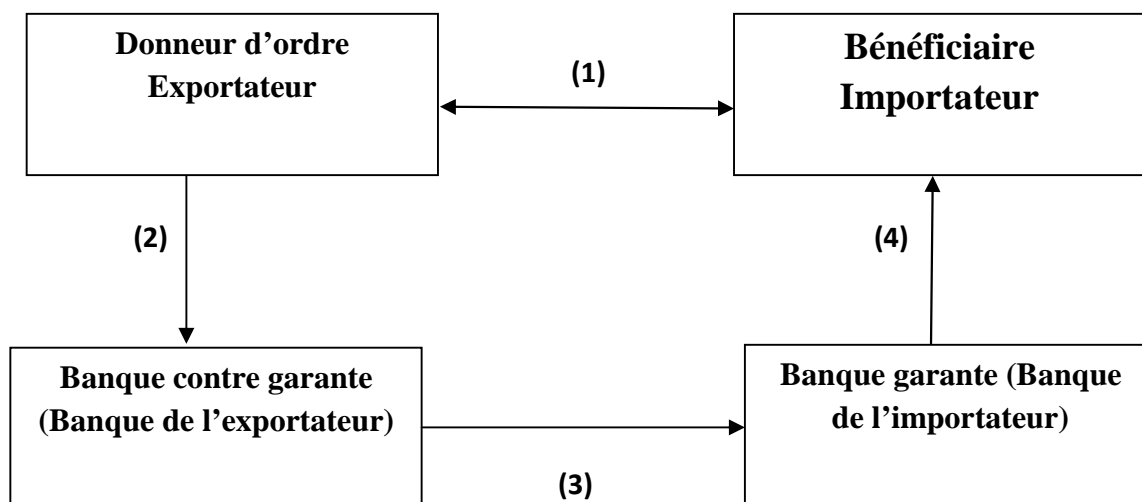
- (1) —> Conclusion du contrat commercial entre les deux partenaires;
- (2) —> Demande d'émission de la garantie;
- (3) —> La banque de l'exportateur informe l'importateur de la mise en place de la garantie en sa faveur.

### 3.2.3.2. La garantie indirecte

Il s'agit d'une garantie qui met en présence un contre garant (correspondant étranger) qui se porte garant vis-à-vis de la banque locale et/ou émettrice de la garantie à lui rembourser sur sa première demande, sans opposition d'un quelconque motif, tout montant que cette dernière est amenée à lui demander de payer suite à un appel en jeu du bénéficiaire. L'avantage de ce type de garantie est d'éviter le risque politique malgré l'importance des commissions exigées aux exportateurs et leur soumission au droit local de l'acheteur qui agit rarement en leur faveur. Cette garantie met en présence quatre intervenants qui sont :

- Le donneur d'ordre.
- Le bénéficiaire.
- Banque du donneur d'ordre.
- Banque du bénéficiaire.

**Figure N°13 : Déroulement de la garantie indirecte**



**Source :** Ghislaine Legrand, Hubert Martini, gestion des opérations import-export, édition Dunod, France, 2008, page235.

- (1) —> Conclusion du contrat commercial entre les deux partenaires.
- (2) —> Demande d'émission de la garantie.
- (3) —> Contre-garantie.
- (4) —> Garantie.

### 3.2.4. Les principales sortes de garanties bancaires

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

#### 3.2.4.1. Les garanties en faveur de l'importateur

Ses garanties permettent aux importateurs de s'assurer du bon déroulement de l'opération commerciale, on distingue Cinq types :

##### A .La garantie de bonne exécution (Performance Bond)

Appelé également «garantie de bonne fin », qui est l'engagement pris par la banque contre-garante, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où ce vendeur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestations réalisées. En général, cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur du contrat. Elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat. Cette garantie cesse lors de la

réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire.<sup>62</sup>

### **B. La garantie de restitution d'avance (advance payment bonds)**

Les conditions de paiements de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un compte. Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance, en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels. Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15% ; elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.<sup>63</sup>

### **C. La garantie de soumission (bid bond)**

Dans le cadre de grands projets, les entreprises recourent aux procédures « d'appel d'offre » ou « adjudication », afin de recenser les différents fournisseurs étrangers potentiels, et choisir la meilleure offre pour l'exécution du marché. On entend par garantie de soumission, l'engagement que prend une Banque sur demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'offre. Par cette garantie, l'importateur pourra être indemnisé d'un certain montant (entre 2 à 5% de la valeur estimée du contrat) dans le cas où l'adjudicataire retirerait son offre durant la période de l'examen des propositions.<sup>64</sup>

### **D. La garantie d'admission temporaire**

Dans le but de la réalisation de gros projet, l'entreprise est dans la plupart des cas amenée à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera réexporté. Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire. Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'opposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis. Cette garantie ne peut être libérée qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement.

---

<sup>62</sup>ROSSI-T, « La garantie bancaire à première demande », Édition Méta, Paris 1990, P93.

<sup>63</sup>CHARLES-M, « Le régime juridique et les clauses essentielles du contrat de garantie bancaire », Edition Thémis, Montréal-Québec 1997, P781

<sup>64</sup>AMLOUKKAS (A) et GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K), « crédoc comme seul instrument de paiement », mémoire, HEC, Alger, 2011, P. 66.

En fin, le type de rapport financier entre le donneur d'ordre et sa banque permet de distinguer entre :

- Les garanties couvertes, par lesquelles le donneur d'ordre dépose préalablement auprès de sa banque tout ou partie du montant de la garantie ;
- Et les garanties en blanc (à plus forte commission), qui sont délivrées sans que le donneur d'ordre ait déposé une quelconque provision.<sup>65</sup>

### **E. La garantie de retenu de garantie (rétention money bond)**

Appelée aussi « garantie de dispense de retenu de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur 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-conforme aux stipulations contractuelles. Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est-à-dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.<sup>66</sup>

### **3.2.4.2. Les garanties en faveur de l'exportateur**

L'exportateur verse des sommes d'argent pour garantir la performance de sa vente, il peut à son tour exiger de son client des garanties à sa faveur pour se couvrir contre les risques qui peuvent l'affecter.

#### **A. Lettre de crédit STAND-BAY**

La lettre de crédit est une garantie émise en faveur de l'exportateur par la banque de l'importateur. C'est l'acheteur (importateur) donneur d'ordre qui demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit en faveur du vendeur (exportateur). Par cette garantie, la banque s'engage à payer le vendeur à première demande si l'acheteur est défaillant. La lettre de crédit autorise également l'exportateur à tirer un traite documentaire sur la banque ou sur un autre établissement de crédit désigné à cet effet.

#### **B. Le crédit documentaire**

Le «Credoc » est une procédure couramment admise dans certains pays. Il est parfois plus difficile à négocier avec les acheteurs d'autres pays. Le principe de base est simple : faire

---

<sup>65</sup>CHARLES-M :Op.cit. P791.

<sup>66</sup>BERRI Fatima, MAUCHE Kahina, Le financement du commerce extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire, cas de la BDL 153 d'Akbou,2017/2018, p49.

garantir à la banque le bon déroulement de la procédure de paiement. Le «Credoc » est comme un élément des négociations car il faudra que l'acheteur accepte d'adopter une démarche active, en effet la première étape consiste en une demande d'ouverture de «Credoc » par l'importateur.<sup>67</sup>

La technique du crédit documentaire répond à une double exigence :

- Faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur, et distinct du paiement effectif de l'importateur (la banque s'engage à payer, même si l'importateur éprouve une quelconque difficulté à le faire)
- Donner l'assurance à l'importateur que la garantie bancaire ne sera levée que si le vendeur peut montrer qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.

### 3.2.5. Les avantages d'une garantie bancaire

La garantie bancaire comporte des avantages d'ordre économique et juridique et aussi pour l'exportateur, l'importateur et pour le banquier.

#### A. Pour l'exportateur

- Relever l'exportateur de ses charges de trésorerie pour les mettre au compte d'une banque, dont il profite de la réputation ;
- La garantie bancaire est un signe de la bonne intention de l'exportateur, de sa crédibilité, une preuve qu'il dispose de la confiance et de l'appui d'une banque ;
- Elle aide l'exportateur à une exécution rapide du crédit documentaire, dont il est bénéficiaire.<sup>68</sup>

#### B. Pour l'importateur

- Elle permet à l'importateur d'être indemnisé en cas de défaut de l'exportateur, par la banque garante ;
- L'importateur a toute l'assurance que son partenaire s'exécutera conformément aux termes du contrat de base ;

---

<sup>67</sup> Weiss E : «commerce international», Ellipses édition, Paris, 2008, p.113

<sup>68</sup>VASSEUR-M, « Dix ans de jurisprudence française relative aux garanties indépendantes », Édition Economica, Paris 1990, P362.

- S'il a dû verser un acompte, il est sûr d'être remboursé en cas de défaut de l'exportateur
- S'il a attribué un marché, il est confiant que ce marché sera correctement et complètement exécuté.<sup>69</sup>

### C. Pour le banquier

- La garantie rend un service bancaire aux commissions très rémunératrices, pour un risque relativement faible ;
- La banque est relevée de toute responsabilité quant au bien fondé de l'appel à la garantie, elle lui permet de rester en dehors d'un éventuel litige entre l'importateur et l'exportateur ;
- Permet à la banque de préserver son image de marque et sa réputation internationale ;
- En cas de garantie indirecte, la banque contre-garante préserve sa crédibilité non seulement auprès des partenaires commerciaux, mais également auprès des banques correspondantes.

### 3.3. La couverture du risque de change

Les entreprises sont confrontées au risque de change dès qu'elles effectuent soit des opérations commerciales avec l'étranger, importations et exportations, soit des opérations financières, transferts de fonds. Dans certains pays, les opérateurs importateurs ou exportateurs sont soumis à des réglementations des changes plus ou moins contraignantes qui peuvent limiter les possibilités de choix de devises dans les contrats commerciaux.

Les entreprises utilisent généralement les banques pour couvrir le risque de change, même si certains assureurs tels que Coface offrent des produits attractifs ou ciblés.<sup>70</sup>

#### 3.3.1. Définition du risque de change

Le risque de change est un risque auquel s'expose tout investisseur se portant acquéreur d'un actif libellé dans une autre devise que celle ayant cours légal dans son pays.<sup>71</sup>

Le risque de change est le risque lié à la variation du cours d'une devise par rapport à une autre monnaie de référence. Une baisse des cours de change peut entraîner une perte de valeur d'avoir libellés en devises étrangères. De même, la hausse des taux de change peut entraîner

---

<sup>69</sup> LOGOZ-F, « La protection de l'exportateur face à l'appel abusif à une garantie bancaire », Édition DROZ, Genève 1991, P27.

<sup>70</sup> LEGRAND G et MARTINI H, op-cit p.202.

<sup>71</sup> <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/> consulté le :06/06/2023 à 16 :00

une hausse de valeur en monnaie nationale pour des engagements libellés en devises étrangères<sup>72</sup>

La couverture de risque de change consiste à réduire ou à annuler le risque lié à la position de change de l'entreprise en utilisant des méthodes internes ou en transférant le risque à des organismes externes (banques et assurances).<sup>73</sup>

### 3.3.2. L'évaluation du risque et de la position de change

Pour évaluer le degré d'exposition face au risque en fonction des devises utilisées par l'entreprise et de la nature des opérations concernées, l'entreprise doit déterminer sa position de change, i.e. identifier si elle est plutôt « créditrice » ou « débitrice » en devises, et si oui, les quelles et à hauteur de quels montants. Mais, au préalable, elle devra identifier précisément le risque auquel elle est exposée (risque de transaction, comptable...); Et surtout son horizon d'exposition. La question du moment d'apparition du risque est ainsi très importante lorsqu'il s'agit de décider à quel moment se couvrir.<sup>74</sup>

### 3.3.3. La naissance de risque de change

La transaction internationale se caractérise généralement par les phases suivantes : l'offre d'un catalogue, la commande, la facturation, l'expédition et le paiement. Durant ces différentes périodes, on ne peut parler du risque certain de change (risque économique de change) qu'une fois le contrat commercial est signé. C'est à dire que l'entreprise connaît la devise retenue, le montant du contrat et souvent les délais de paiement et de livraison.<sup>75</sup>

#### 3.3.3.1. Risque de change et l'importation

Lorsqu'une entreprise importe des produits semi-ouvrés ou des matières premières, libellés en devises, elle doit gérer son risque de change entre la date de facturation et la date de règlement. Si les produits importés rentrent dans la production de produits finis, destinés, par exemple, à l'exportation, une mauvaise gestion du risque de change import peut provoquer une augmentation du coût de revient et donc une perte de compétitivité à l'export.<sup>76</sup>

---

<sup>72</sup> <http://www.trader-finance.fr/lexique-finance/>

<sup>73</sup> LAZARY « le commerce international à la portée de tous », Edition FOUCHER, 2001 P220.

<sup>74</sup> ABADI, MERCIER-SUISSA.C, « Finance internationale : Marchés des échanges et gestion des risques financiers », Ed. ARMAND COLIN, Paris, 2011,P.145.

<sup>75</sup> KADI Bilal, LAZIBSouhila, op,cit,p96.

<sup>76</sup> P.GRANDJEAN, « Change et gestion du risque de change », les éditions d'organisation, Paris, 1987, p. 12.

### 3.3.3.2. Risque de change et l'exportation

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix ou présente un devis libellé en devises étrangères, il se trouve en risque aléatoire de change car il ne sait pas si un contrat commercial va naître suite à cette proposition. Il en est de même lorsque l'entreprise pratique la vente à l'export sur catalogue, elle se trouve en risque aléatoire de change tout au long de l'année. Après la phase d'offre et de négociation, en cas d'accord, un contrat commercial est signé entre les deux parties. À partir de ce moment, l'exportateur se trouve en risque économique de change.<sup>77</sup>

### 3.4. Les techniques de couverture contre le risque de change

#### 3.4.1. Les techniques internes

Ce type de couverture est souvent simple à mettre en œuvre et aussi avantageux en termes de coûts (moins cher) que les couvertures sur le marché. Les entreprises qui ont choisi les techniques internes peuvent agir soit sur les délais soit sur les monnaies de facturation.

##### 3.4.1.1. Le choix de la monnaie de facturation

La monnaie de facturation est la devise dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente internationale. Les parties au contrat, qui ont la liberté de choisir cette monnaie de facturation, peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change.<sup>78</sup>

Deux possibilités s'offrent à elle :

#### A. La facturation en monnaie nationale

La monnaie de facturation est la monnaie dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente. En générale les entreprises, préfèrent régler leurs transactions avec la monnaie locale, qui par conséquent fait peser des risques pour le partenaire étranger. Ainsi, l'entreprise étrangère pourrait utiliser cette monnaie pour la facturation, à condition, que l'autre partie lui offre des avantages, par exemple des bonnes qualités des produits, prix intéressants et des délais de règlements raisonnables.

#### B. La facturation en monnaie étrangère

L'importateur est intéressé par une facturation en une devise faible susceptible de se déprécier par rapport à sa monnaie nationale et par conséquent faire diminuer le montant à

---

<sup>77</sup> S.DUBREUILLE et C.KARYOTIS, « Introduction à la finance de marché », édition Pearson, France, 2015, p. 21

<sup>78</sup> A. BENDRIOUCH, « LA GESTION DU RISQUE DE CHANGE », P. 16 : <http://www.coursgratuit.com/cours-gestion/cours-la-gestion-la-gestion-du-risque-de-change>, consulté 26-04-2016

payer, par contre l'exportateur préfère facturer dans une monnaie forte qui peut s'apprécier et le faire profiter ainsi d'un gain de change.

### C. La facturation en plusieurs monnaies

Cette technique vise à partager le risque sur les parties et compenser les pertes éventuelles sur une monnaie par des gains sur une autre.<sup>79</sup>

#### 3.4.1.2. L'action sur les délais « le termaillage » (Leads and Lags)

Le termaillage consiste pour une entreprise à accélérer ou à retarder ses paiements en devises étrangères selon les prévisions et les évolutions de hausse ou de baisse des cours de change (en fonction de l'évolution anticipée de ces devises).<sup>80</sup>

- Lorsque la devise étrangère s'apprécie : accélérer le paiement quitte à accorder un escompte pour paiement anticipé.
- Si la devise étrangère se déprécie encaisser la recette en devises et la placer sur un compte en devises en attendant une revalorisation de la devise si elle est espérée à court terme.

#### 3.4.1.3. La compensation (le netting)

La technique de compensation (netting) ne peut être utilisée que par les entreprises qui opèrent les transactions à l'exportateur et à l'importateur. Elle consiste à affecter le règlement d'une créance en devise au règlement d'une dette libellée dans la même unité monétaire.

Le netting est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de supprimer les transferts inter-sociétés par l'utilisation des techniques de Compensation.

Cela implique la création d'un centre de netting qui organise le cycle de compensation, centralise l'information et calcule la compensation.<sup>81</sup>

#### 3.4.1.4. Les clauses de change contractuelles

Cette technique consiste d'introduire dans le contrat une clause qui précise une parité de référence, et qui fait à terme varier le prix en devise pour l'acheteur. Quel que soit l'évolution des parités, seul ce cours contractuel sera mis en œuvre. Dans la pratique, il est assez difficile de négocier de tels contrats puisqu'ici le risque est rejeté sur l'autre partie. On peut toujours

<sup>79</sup>LEGRAND (G) MARTINI (H) « management des opérations du commerce international », 8ème Ed, Dunod, Paris, 2007, P338.

<sup>80</sup>PRISSERT (P), GARSUAULT (P) et PRIAMI (S), « Les opérations bancaires avec l'étranger », La revue banque éditeur, paris, 1995, p.117

<sup>81</sup>Fontaine P, « marchés des changes », Person éducation, Paris, 2009, P134.

imaginer introduire une certaine flexibilité dans cette clause, par exemple en précisant un pourcentage de tolérance de variation.

Les clauses peuvent préciser que le risque est partagé entre l'acheteur et le vendeur, plus le délai entre l'offre et le paiement est long, plus cette solution peut poser de problèmes ou s'avérer être une source de litige très importante.<sup>82</sup>

### 3.4.2. La couverture externe (Les techniques faisant appel aux banques)

Les techniques externes consistent à constater une exposition au risque de change et à la couvrir grâce à des instruments tels que les contrats à terme, les contrats de futures, la couverture sur le marché monétaire, les garanties offertes par des organismes de l'Etat ou autres. Ceci pour gérer le risque de change de l'entreprise de façon externe on distingue :

#### 3.4.2.1. Le contrat de change à terme

Dans cette technique, il est établi un contrat à terme entre la banque et son client selon lequel ce dernier donne ordre à sa banque de vendre ou d'acheter des devises à une date déterminée à un cours fixé à l'avance.

C'est une opération qui va mener à une suppression du risque de change car l'opération est définitive quel que soit le cours réel à terme. Les cours de change à terme, calculés d'après les taux d'intérêt pratiqués sur les marchés des euromonnaies.<sup>83</sup>

#### 3.4.2.2. Les contrats d'option de change

L'option de change est un instrument de couverture du risque de change qui donne droit à son acquéreur de prendre livraison ou de livrer une devise à un cours et à (ou jusqu'à) une échéance convenue, en lui laissant le choix de réaliser ou non la transaction précédemment définie. Ainsi, l'acheteur d'une option de vente de devises acquiert le droit et non l'obligation de vendre un certain montant de devises. Par ailleurs, l'acheteur d'une option d'achat de devises acquiert le droit et non l'obligation d'acheter un certain montant de devises à un prix fixé dès l'origine (appelé prix d'exercice), à une certaine échéance (appelée date d'exercice). Comme dans le cas d'une option de vente, cours et échéance sont fixés préalablement. Le détenteur d'une option peut donc décider librement de l'exercer, c'est-à-dire d'acheter ou de vendre la devise au prix d'exercice. Il peut également renoncer à utiliser ce droit si le cours qu'il peut obtenir sur le marché des changes est plus avantageux pour lui.

---

<sup>82</sup> Weiss E : «commerce international», édition Ellipses, Paris, 2008, page 112

<sup>83</sup> LEGRAND G et MARTINI H, op. Cit., p. 214.

### 3.4.2.3. Les contrats d'assurance

Les assureurs couvrent le risque de change sur contrat de commerce courant et sur contrat de biens d'équipement léger ou lourd. Adaptés tant aux PME qu'aux grandes entreprises, certaines polices sont délivrées pour le compte de l'État. On distingue :

- Les polices qui garantissent un cours et indemnisent uniquement en cas de perte,
- Les polices qui proposent un cours de référence avec participation aux bénéfices en cas d'évolution favorable de la devise étrangère. Les produits proposés couvrent généralement uniquement les flux export.<sup>84</sup>

En Algérie il existe un seul organisme d'assurance et de garantie des crédits à l'exportation, il s'agit en l'occurrence de : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportation «CAGEX ».

La CAGEX est régie par l'ordonnance 96/06 du 01/01/1996, elle a comme objectif d'encourager et de promouvoir les exportations Algérienne hors hydrocarbures.

Pour cela, la CAGEX propose plusieurs polices d'assurance afin de couvrir ses assurés contre les risques liés au commerce extérieur à part le risque de change.

### 3.4.2.4. Les avances en devise

Il s'agit d'un prêt en devises accordé par une banque à un client exportateur pour couvrir une créance dont l'échéance est plus ou moins proche. En empruntant, l'exportateur obtient une source de financement et s'il convertit les devises obtenues en euros, il annule le risque de change. Généralement, le prêt en devises est destiné à obtenir des euros et améliorer la trésorerie de l'entreprise. L'exportateur rembourse son emprunt grâce au paiement du client étranger à l'échéance.

### 3.4.2.5. Les swaps de devises

Il s'agit d'une opération par laquelle deux parties échangent leur endettement respectif de même montant et de même durée, en deux monnaies différentes. Les swaps permet d'échanger immédiatement une monnaie contre une autre au cours comptant, avec la certitude de pouvoir refaire l'opération inverse à une date et un cours à terme définis au moment du premier échange. Les swaps de change sont très utiles pour gérer le risque de change à long terme tout en se garantissant ce risque.<sup>85</sup>

---

<sup>84</sup> Idem

<sup>85</sup>KADI Bilal, LAZIB Souhila, op.cit. ,p92

**Tableau N°15 : Les avantages et inconvénients du risque de change**

Technique de Couverture	Avantages	Inconvénients
Facturation en monnaie nationale	-Utilisation simple. -Coût nul. -Protection complète contre le risque de change	-Commercialement mauvais car tout le risque est transposé sur l'acheteur ou le vendeur. -Ne permet pas de bénéficier d'une évolution favorable des cours de change.
Termaillage	-Coût quasi nul - Méthode spéculative (basée sur l'évolution plus ou moins favorable des cours de change	-Utilisation compliquée : basée sur l'estimation de l'évolution des cours de change. -Nécessite une trésorerie saine
Clause d'indexation	-Utilisation simple -Coût faible	-Risque souvent partagé entre acheteur et vendeur -Négociation difficile commercialement pas toujours apprécié.
Compensation	-Risque aléatoire (l'entreprise doit réussir à compenser les flux entrants et sortants) -Coût lié à la gestion soutenue de la position de change.	-Nécessite une gestion suivie de la position de change de l'entreprise. -Demande un nombre limité de monnaies de facturation .
Police d'assurance de change	-La couverture dès remise de l'offre est possible. -Possibilité de bénéficier d'un gain de change pour certaines polices. - Risque nul.	- Coût élevé -Réservé aux courants d'affaires importants. - Pas de gain de change dans la formule de base
Marché de change à terme	-Pas de suivi administratif. -Coût nul. - Cours connu dès la couverture.	-Peu adapté aux risques aléatoires, le contrat est irrévocable. -Impossible de profiter d'une évolution favorable du cours.
Avance en devises	-Trésorerie reconstituée dès l'expédition. -Outil de financement de la trésorerie. - Coût lié à l'emprunt (= coût du financement), mais pas à la couverture.	-Pas de gain de change possible.
Option de devises	- Possibilité d'abandonner l'option et de bénéficier d'un gain de change : convient bien aux risques incertains.	- Prime perdue si le risque disparaît (pas de commande). -Limité à des opérations commerciales de montants importants.

**Source :** LASARY, le commerce international, à la portée de tous, 2005, Ouvrage imprimé à compte d'auteur, p231 , 232.

### Conclusion

Pour conclure, on peut affirmer que les moyens de paiement et du financement du commerce international sont un moteur de développement dans le nouvel environnement économique marqué par la mondialisation et le décloisonnement de marchés. Concernant toujours les instruments et techniques de paiement à l'international, nous pouvons dire qu'ils sont soumis aux changements permanents à travers les publications périodiques de la Chambre du Commerce International (CCI), ce qui amène les banques à être à jour et à établir des plans de formation à chaque apparition d'un changement, la banque doit donc jouer son rôle pour faciliter les procédures des règlements, pour promouvoir les exportations. Il est donc nécessaire pour les pays de se doter des infrastructures adéquates permettant à la fois de minimiser l'utilisation des instruments classiques de paiement et du financement et d'accroître leurs échanges avec les pays développés.

## Chapitre III :

Etude pratique sur les opérations du  
commerce extérieur en Algérie

cas « BNA n°581 Tizi-Ouzou »

### **Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie cas « BNA n°581 Tizi Ouzou »**

---

#### **Introduction**

Afin de mieux comprendre les techniques de financement internationaux qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique au sein du service Commerce Extérieur de L'agence BNA 581 qui a pour objectif la maîtrise des Operations du commerce extérieur, de manière plus au moins détaillés, le traitement pratique du crédit documentaire et la remise documentaire.

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

## **Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil**

Notre stage s'est déroulée au niveau de l'agence «BNA 581» Tizi-Ouzou. Dans cette section, nous évoquerons brièvement l'historique de la BNA depuis sa création, la présentation ainsi que l'organisation de l'agence d'accueil et enfin la présentions du service de commerce extérieur.

### **1.1. Historique sur la banque nationale d'Algérie**

La banque nationale d'Algérie (BNA) a été créé en 1966 sur ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966. Aux termes de ses statuts originels, la banque nationale d'Algérie a la qualité de banque de dépôts. Elle est chargée d'assurer le service financier des groupements professionnels, des entreprises et exploitation du secteur socialiste et du secteur public et de participer au contrôle de leur gestion.

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

Dans le domaine industriel et commercial, la banque nationale contribuait au financement d'une bonne partie de ce secteur. Elle accordait des crédits à court terme aux secteurs étatiques et privés. Elle intervenait également dans le financement des crédits à moyen terme liés à la réalisation d'investissements planifiés productifs.

Le réseau d'exploitation de la BNA compte 19 directions régionales d'exploitation (DRE) qui supervisent 217 agences de différentes catégories implantées sur tout le territoire national

Au mois de juin 2018, la BNA procède à une augmentation de capital qui est passé de 14,6 milliards de dinars algériens à 150 milliards de dinars.

## **1.2. Les missions et les objectifs de la BNA**

On peut citer :

### **1.2.1. Les missions de la BNA**

La banque nationale d'Algérie exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels, des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banques, de changes et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et peut notamment :<sup>1</sup>

- Recevoir du public des dépôts de fond, en compte ou autrement, remboursement vue, à terme ou à l'échéance fixe, émettre des bons et des obligations : emprunts pour les besoins de son activité ;
- Louer tous les coffres et compartiments de coffre ;
- Souscrire, escompter, prendre en pension ou acheter tout effet de commerce : bons, annuités, et valeur émis par le trésor public ou par la collectivité publiques et semi-publique et général tout engagement à échéance fixe transmissible à l'ordre résultant d'opération faite par tout établissement et administration publique ;
- Consentir sous tout forme de crédit, prêt, ou avance avec ou sans garanties ;
- Recevoir en dépôt tous titre et valeurs ;
- Recevoir ou effectuer tous paiements et tous recouvrements des lettres de change, billet à l'ordre, chèque, warrants, coupons d'intérêt ou de dividendes, titres remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financier
- Traiter toutes opérations de change, au comptent ou à terme, contracter tous emprunts, prêts, report de devises étrangères ;
- Effectuer et recevoir tout paiement en espèce, par chèque, virements, domiciliation, lettre de crédit et autres activités de banques ;
- ou autres, acquérir, assurer les services financier de tout titre ;
- Exécuter, en y attachants ou non sa garantie, toute opération de crédit pour compte d'autre institutions financières ou pour le compte de l'état répartit toute les subventions sur fonds publics et en surveiller l'utilisation ;
- Servir l'intermédiaire l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, action, obligations, plus généralement, de toutes les valeurs mobilière ainsi que des métaux

---

<sup>1</sup> Documents internes de la BNA

précieux,

- Financier par tous modes les opérations de commerce extérieur.

### **1.2.2. Les objectifs de la BNA**

La création des fonctions bancaires ainsi que le mode de fonctionnement des entreprises jouent un rôle dans l'économie du pays, en raison avec cette évolution, la Banque Nationale d'Algérie a pour objectif :<sup>2</sup>

- S'adopter aux règles de la commercialité dans son rapport avec sa clientèle commerciale qui connaît déjà de profonds changements dans ses structures et organisations ;
- Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, en partie des crédits et par la promotion des services ;
- La préservation de son propre équilibre ;
- Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale.

### **1.3. Les différents services au niveau de la BNA**

La BNA dispose de différents services présentés ci-après :

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

### **1.4. Organisation de la BNA**

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

---

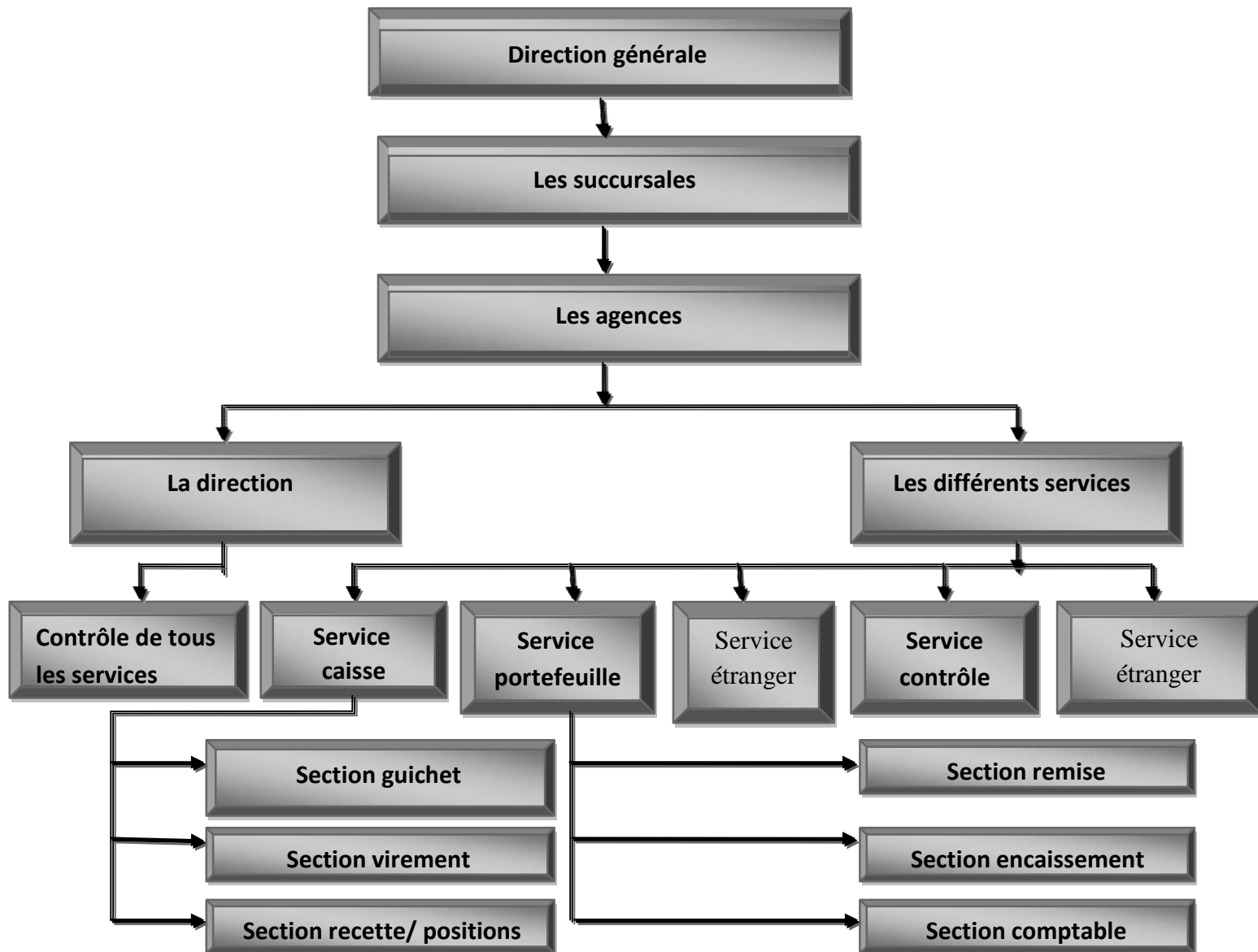
<sup>2</sup> Documents internes de la BNA

#### **1.4.1. La structure générale de la BNA**

La structure générale de la BNA se fait comme suit :

- **La direction générale** : La direction générale a pour tâches : la conception, l'organisation. Elles coordonnent les efforts des différentes directions et prend des décisions, en d'autres termes, la direction générale est responsable de l'exécution des directives du ministère des finances et l'application des règles et des procédures.
- **La succursale** : C'est l'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux, elle a pour fonction principale de contrôler, de superviser et de coordonner le fonctionnement des agences qui lui sont rattachées.
- **L'agence** : C'est la cellule de base de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure de satisfaire efficacement la clientèle grâce à ses structures d'accueils et de traitements.

Figure N °14: L'organigramme de la BNA



Source : Document interne de la BNA

### 1.5. Organisation et rôle du service étranger

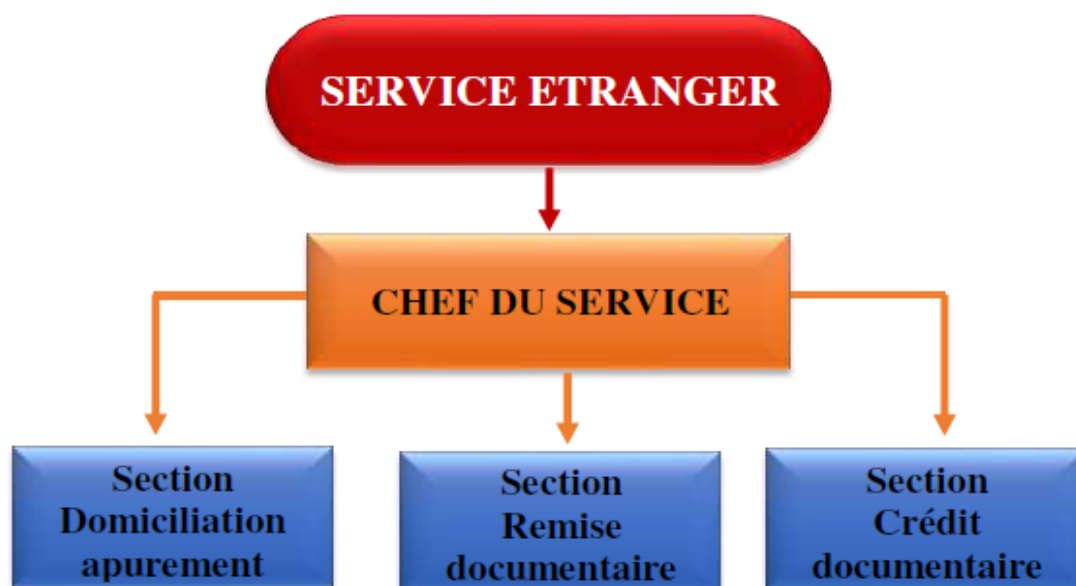
Le service commerce extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence, il est chargé d'exécuter la panoplie d'opérations qui découlent d'une transaction commerciale engagée par le client avec l'étranger. Ses préoccupations majeures restent principalement la sécurité et la rentabilité.

### **1.5.1. Organisation du service étranger**

L'organisation du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail.

Le service étranger de l'agence BNA «581» de Tizi-Ouzou, afin de satisfaire sa clientèle est organisée selon l'organigramme suivant :

**Figure N°15 : Organigramme de l'organisme de service étranger dans l'agence BNA 581.**



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

#### **1.5.1.1. Section Domiciliation- Apurement**

Ella a pour tâche :

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

#### **1.5.1.2. Section Remises Documentaires**

Chargée notamment de :

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

### **1.5.1.3. Section Crédits Documentaires**

Chargée notamment de :

- Recevoir, contrôler et traiter les demandes d'ouverture, ou de modification des Credoc;
- Transmettre les dossiers d'ouverture de Credoc à la hiérarchie (Direction des opérations documentaires « D.O.D ») ;
- Contrôler les documents de réalisation des Credoc reçus des correspondants et aviser l'ordonnateur de leur arrivée ;
- Traiter les ordres de transferts entrant dans le cadre des Credoc à l'importation.

### **1.5.2. Rôle du service étranger**

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

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

### **1.5.3. Les opérations du service commerce extérieur**

- L'envoi aux correspondants étranger émetteurs, des chèques de voyages et de chèques de banques négociées ;
- Exécuter les ordres de transfert correspondant à des opérations autorisées par la réglementation ;
- Assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur.

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

## **Section 2: Le déroulement d'une opération d'importation par crédit et remise documentaire au sein de la BNA 581.**

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

### **2.1. Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire**

Afin de bien illustrer la procédure suivie pour la réalisation d'un crédit documentaire et pour mettre en évidence ses caractéristiques (intervenants, couts, etc.), on a essayé de réunir les données nécessaires concernant une opération d'importation dont le paiement a été effectué par un crédit documentaire irrévocable et confirmé auprès de la BNA 581.

#### **2.1.1. Présentation des intervenants**

L'entreprise Algérienne « PETIT PANIER Tizi Ouzou » spécialisée dans la production des paniers en VANNERIE, a signé un contrat d'achat avec son fournisseur «ARTIZANA VAN, S, L» situé en France.

L'opération du crédit documentaire se déroule comme suit :

- Le contrat est signé le 18/01/2023 entre les deux parties ;
- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : 29/04/2023 date d'échéance d'embarquement.
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de **106 550,00 EUR** avec un taux de change de **133,4148000 EUR/DZD** soit **14 215 346,94 DZD**.
- La marchandise doit être expédiée au : port d'Alger
- Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable à vue.
- Incoterms : CFR
- La banque émettrice : **BNA (Agence 581) Tizi-Ouzou**
- La banque notificatrice : **HSBC ANGOULEME (France)**

### **2.1.2. Déroulement de l'opération**

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

#### **2.1.2.1. La pré-domiciliation**

Le client doit d'abord effectuer une pré-domiciliation

- **Phase 01** : Le client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation
- **Phase 2** : une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe. Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'entré sur le site par son identifiant et son mot de passe et de pré domicilier, à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur
- **Phase3** : l'opérateur doit renseigner et remplirai un formulaire électronique de demandede pré domiciliation qui comporte les cases suivantes :
  - RIB client ;
  - Raison social ;
  - N d'identification social ;
  - N de registre de commerce ;
  - N de la licence d'importation ;
  - Nature de produit objet d'importation ;
  - Tarif douanier ;
  - N de la facture pro forma ou le contrat commercial ;
  - Montant et la devises de facturation.
- **Phase 4** : Après pré-domiciliation est validé, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyé au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation muni des documents exigible suivants :
  - une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation ;
  - une facture pro forma;
  - un engagement d'importation signé par l'importateur ;
  - la mise à jour fiscale et parafiscale ;

- le registre de commerce légalisé par le Centre National de Registre de Commerce CNRC. Au niveau de la banque, l'agent a procédé à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.
- Le statut juridique de l'entreprise c'est l'entreprise est une personne morale.

#### **2.1.2.2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 581**

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

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexe 1) ;
- Une facture pro-forma ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destiné à la production et les services) (annexe 2) ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce ;
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.

En cas d'importation des biens destinés à la revente en état, l'importateur présente ce document après avoir payé une taxe de 0,24% du montant de la facture. Dans l'autre cas l'importateur est prié de signer un engagement qui lui interdit la revente des produits en question en l'état.

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

#### **A. L'attribution d'un numéro de domiciliation**

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

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

### Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie cas « BNA n°581 Tizi Ouzou »

Le numéro de domiciliation attribue pour chaque opération d'importation est composé des éléments suivants :

- (15) : Code de la wilaya
- (01) : Code agrément de la banque
- (05) : Code agrément du guichet
- (2023) : L'année en cours
- (1) : Le trimestre en cours
- (10) : La nature de l'opération
- (00001) : Le numéro chronologique
- (EUR) : Le code de la monnaie norme ISO (Euro).

Le numéro complet est le suivant :

**150101202311000001EUR**

**Tableau N°16 : attribution d'un numéro d'ordre chronologique au sein de la BNA 581**

Code Wilaya	Code d'agrément	Code d'agrément de Guichet	Année	Trimestre	Code opération	N° d'ordre de l'opération	Code monnaie
15	01	01	2023	1	10	00001	EUR

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

#### **B. L'ouverture d'une fiche de contrôle**

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

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

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

#### **C. La constitution de la commission de domiciliation**

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

La comptabilisation de la commission de domiciliation se fait comme suit :

### Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie cas « BNA n°581 Tizi Ouzou »

Tableau N°17 : La constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant en (DA)
Commission de domiciliation	<b>2. 000,00</b>
Taxe 19%	<b>380,00</b>
<b>Total de commission de domiciliation (TTC)</b>	<b>2. 380,00</b>

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

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

#### 2.1.2.3. L'ouverture du crédit documentaire import

Après la domiciliation de l'opération d'importation, le client « PETIT PANIER TIZI OUZOU » se présente à la banque **BNA 581, Tizi Ouzou**, pour demander l'ouverture du CREDOC (Annexe 4) au terme du contrat entre le client et son fournisseur «*ARTIZANA VAN,S,L*», ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable à vue. Cette ouverture consiste :

##### ➤ Pour l'importateur

L'importateur « PETIT PANIER TIZI OUZOU » afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur «*ARTIZANA VAN,S,L* », a présenté à la banque BNA 581 les documents suivants :

- Une facture pro-forma domiciliée ;
- Il a rempli aussi une demande d'ouverture du Credoc import, Ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suit :
- Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : (PETIT PANIER TIZI OUZOU) ;
- Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BNA 581 Tizi Ouzou;
- Mode de règlement : Credoc irrévocable à vue;
- La validité de Credoc : 29/04/2023
- Montant de l'opération en lettre et en chiffre : **106 550,00 EUR cent six mille cinq cent cinquante Euro**
- Le nom de bénéficiaire : «*ARTIZANA VAN,S,L*» ;
- Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : «**HSBC ANGOULEME (France)**» ;
- Incoterms : *CFR* ;

Les documents exigés de fournisseur sont :

- Facture commercial en 04 exemplaires ;

### Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie cas « BNA n°581 Tizi Ouzou »

---

- Jeu complet de connaissance « Clean On Board » établi à l'ordre de la BNA ;
- Copie certificat de conformité ;
- Copie Certificat d'origine ;
- Copie Certificat de quantité ;
- Copie EUR 1 ;
- Copie liste de colisage ;
- Copie note de poids.

Une attestation du bénéficiaire certifiant avoir remis un pli cartable au fournisseur «ARTIZANA VAN,S,L» (*originaux documents requis*).

- Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire
- La nature de marchandise : l'équipement d'intrants et autre produit utilisé pour la production de la société (osier buff, osier blanc)
- La date d'embarquement : 29/04/2023.
- Le transbordement : interdit.
- Le port d'arrivé : port Alger.
- Achat devise : le risque de change est supporté par l'importateur.

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

#### ➤ **Pour le banquier**

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

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

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

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

- L'enregistrement de l'ouverture du crédit sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique ;

### Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie cas « BNA n°581 Tizi Ouzou »

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

#### A. La Procédure de comptabilisation des commissions liées au crédit documentaire

Le prix de la marchandise est de **106 550,00 EUR** pour un taux de change **133,4148000 EUR/DZD** soit **14 215 346,94 DA**

- ❖ Les commissions d'engagement représentent 6.25‰ de la somme de la facture du client

$$(14.215.346,94 \times 6.25)/1000 = \mathbf{88.846,25 \text{ DZD.}}$$

Le prix de la marchandise est de **106 550,00 EUR** pour un taux de change **133,0915EUR/DZD** soit **14.180.899,32 DZD**

- ❖ Les commissions du règlement représentent 1,5 ‰ de la somme de la facture du client

$$(14.180.899,32 \times 1.5)/1000 = \mathbf{21.271,35 \text{ DZD}}$$

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

**Tableau N°18 : Comptabilisation des commissions**

Désignation	Montant
Commission domiciliation	2.000,00
Commission d'ouverture	2 .500, 00
Commission d'engagement	88 .846, 25
Les commissions du règlement	21.271,35
Frais SWIFT (fixe)	2 .000, 00
Total des commissions	116.617,60
Taxes (19%)	22.157,34
Total des commissions (TTC)	<b>138.774 ,94</b>

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

### Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie cas « BNA n°581 Tizi Ouzou »

La banque a débité le compte client de la somme 14.215.346,94 DZD en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeurs 138.774,94 DZD La valeur débitée totale est : **14.354.121,88 DZD.**

#### B. Emission du crédit documentaire

- La banque BNA transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un SWIFT (MT 700), pour notifier à la banque confirmatrice «**HSBC ANGOULEME (France)**» l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client «**PETIT PANIER TIZI OUZOU**» ;

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

- Le banquier transmet à la DOD la demande de Credoc ainsi que les exemplaires des factures domiciliées par mail.
- Après vérification des documents envoyés par l'agence, la DOD valide les documents et elle procède à la transmission de la lettre de crédit à la banque correspondante.

#### C. La réalisation du Credoc

L'exportateur est notifié de l'ouverture de CREDOC à sa faveur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise : équipement d'intrants et autre produit utilisé pour la production de la société (osier buff, osier blanc) Lorsque la marchandise est parvenue au port d'Alger, les documents reçus par la DOD qui procèdent à leur vérification il les envoie à l'Agence cette dernière les remet au client après avoir apposé le cachet de domiciliation sur la facture définitive (report de domiciliation), cette facture qui est signée et cachetée par le directeur étant donné que le connaissance est au nom de la banque cette dernière va l'endosser au nom de client, la banque remet tous les documents à ce dernier qui va les utiliser antérieurement pour le retrait de la marchandise au niveau de la douane algérienne qui va lui remettre un D10 prouvant l'entrée de la marchandise dans le territoire national.

NB : D10 peut être retiré au niveau de la banque dans une application adaptée pour faciliter le travail du banquier pour apurement des domiciliations.

#### D. L'apurement du dossier de domiciliation

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

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

- La facture définitive ;
- Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée ;
- « *Formule 4* » qui confirme que le transfert est effectué. (*annexe 3*).

**NB :**

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

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

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

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

### **2.2.1. Présentation du contrat commercial**

Il s'agit d'une entreprise Algérienne unipersonnelle à responsabilité limité « **IZEM EMBALLAGE** » spécialisée dans l'industrie d'emballage en tous genres. Elle a signé un contrat d'achat avec son fournisseur « **OASIS GRAPHIQUE** » de France le moyen de paiement choisit par les contractants c'est une remise documentaire. Le contrat a été signé entre les deux parties le 01/02/2023.

Il stipule que :

- La marchandise importée : **ENCRE**
- Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de : **47 392,00 EUR** avec un taux de change de **136,8728000 EUR/DZD** soit **6 486 675,74 DZD** par paiement à vue.

- Le nom de la banque présentatrice : **BNA 581 Tizi-Ouzou**
- Banque remettante : **SOCIETE GENERALE PARIS**
- La marchandise expédiée au : **Port d'Alger**
- Port d'expédition : **port Marseille**
- Payer d'origine : **Espagne**
- Incoterms : **CFR**

### **2.2.2. Domiciliation de la remise documentaire**

Avant que la banque remettante expédie la marchandise et remettre les documents, l'importateur doit d'abord effectuer une pré- domiciliation sur site web de la BNA et complète les informations nécessaire.

- **Phase 01** : client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation.
- **Phase 2** : une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe. Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'entré sur le site par son identifiant et son mot de passe et de pré domicilier, à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur
- **Phase3** : l'opérateur doit renseigner et remplirai un formulaire électronique de demande de pré domiciliation qui comporte les cases suivantes :
  - RIB client ;
  - Raison social ;
  - N d'identification social ;
  - N de registre de commerce ;
  - N de la licence d'importation ;
  - Nature de produit objet d'importation ;
  - Tarif douanier ;
  - N de la facture pro forma ou le contrat commercial ;
  - Montant et la devises de facturation.
- **Phase 4** : Après domiciliation est validé, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyé au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation muni des documents exigible suivants :

### Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie cas « BNA n°581 Tizi Ouzou »

- Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation (voir annexe n°01) ;
- Une facture pro forma;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur ;
- La mise à jour fiscale et parafiscale ;
- Le registre de commerce légalisé par le Centre National de Registre de Commerce CNRC. Au niveau de la banque, l'agent a procédé à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.
- Le statut juridique de l'entreprise c'est l'entreprise est une personne morale.

#### 2.2.3. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA581

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

- Une copie d'une demande de pré domiciliation
- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (voir annexe N° 01) ;
- Une facture pro-forma;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destiné à la production et les services)
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal) exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce ;
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.(pour une revente en état).

##### 2.2.3.1. Attribution d'un numéro de domiciliation

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

Le cachet de domiciliation est composé de :

N° du guichet de Domiciliation	Année/ trimestriel	Nature de l'opération	N° d'ordre Chronologique	Codification de la devise
150105	2023 /1	10	00007	EUR

Source : BNA 581 Tizi-Ouzou.

### Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie cas « BNA n°581 Tizi Ouzou »

La domiciliation de l'opération d'importation permet de :

- Engager la procédure de dédouanement des marchandises ;
- Avaliser les effets acceptés ou souscrit par l'importateur ;
- Exécuter les paiements en dinars et les transferts en devises. ;
- Etablir à l'échéance de la domiciliation, un compte rendu d'apurement du dossier à adresser à la Banque d'Algérie.

#### 2.2.3.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle

Le banquier classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle (annexe 5) modèle F.DI, qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

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

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

#### 2.2.3.3. Constitution de la commission de domiciliation

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

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

**Tableau N° 19 : La constitution de la commission de domiciliation**

Désignation	Montant en (DA)
Commission de domiciliation (fixe)	2. 000,00
Taxe 19%	380,00
<b>Total de commission de domiciliation (TTC)</b>	<b>2. 380,00</b>

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données de la BNA 581.

### Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie cas « BNA n°581 Tizi Ouzou »

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

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

- Jeu complet connaissance (3originaux + une copie) ;
- Note de poids ;
- Facture commerciale ;
- Déclaration de conformité ;
- Liste de colisage ;
- Certificat d'origine (3originaux + une copie).

#### 2.2.4. La réalisation d'une remise documentaire

L'exportateur a expédié la marchandise convenue au contrat. Entre temps, il a envoyé les documents exigés à la BNA581.

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

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

Après possession des documents, l'importateur « **IZEM EMBALLAGE** » a dédouané la marchandise.

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

**Tableau N° 20 : Constitution des commissions liées au règlement**

Désignation	Montant (DZD)
Commission d'encaissement	1.000,00
Commission de transfert (1.5/1000)	9.738,62
Commission banque algérienne (1/1000)	6.491,96
Frais SWIFT (fixe)	1.000,00
Frais de câbles	30,00
<b>Total commission hors taxe</b>	<b>18.260,58</b>
TVA 19%	3.469,51
<b>Total Commissions (TTC)</b>	<b>21.730,09</b>

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

### Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie cas « BNA n°581 Tizi Ouzou »

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de **47.392,00 EUR** contre une valeur en dinars au cours de **136, 989900 DZD/ EUR**, soit **6.492.225,34 DZD**.

La banque a débité le compte client de la somme **6.492.225,34 DZD** en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeurs de **21.730,09** La valeur débitée totale est de **6.513.955,43 DZD 13/04/2020**.

**Débit** ———> Compte de client **6.513.955,43 DZD**

**Crédit** ———> Commissions liées au règlement **21.730,09 DZD**

Afin de faire sortir le coût total des commissions liées à la remise documentaire nous allons additionnés le total de la commission de domiciliation, commission remise import et celui des commissions liées au règlement.

**Tableau N°21 : Calcule du coût total des commissions**

Désignation	Montant en (DA)
Commission de domiciliation remise import	2.380,00
TOTAL Commissions règlement remise import	21.730,09
<b>Total commissions remise documentaire</b>	<b>24.110,09</b>

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

#### 2.2.5. L'apurement du dossier de domiciliation

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

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

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

**Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie**  
**cas « BNA n°581 Tizi Ouzou »**

**Section 03 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire**

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

**3.1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC**

Afin de comparer le déroulement entre le CREDOC et la REMDOC nous avons choisi sept (7) critères qui feront l'objet de la comparaison du déroulement entre ces deux modes de financement qui sont comme suit :

**Tableau N°22 : Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC**

<b>Critère</b>	<b>Crédit documentaire</b>	<b>Remise documentaire</b>	<b>Observations</b>
<b>La pré-domiciliation</b>	<b>Etape1</b> : inscription du client; <b>Etape2</b> : identification du client ; <b>Etape3</b> : demande de pré domiciliation ; <b>Etape4</b> : validation et contrôle de la domiciliation	Les mêmes étapes que le crédit documentaire	Les étapes d'une Pré-domiciliation bancaire à l'import sont les même pour ces deux modes de financement.
<b>Les étapes de dossier de domiciliation bancaire</b>	1. Attribution d'un numéro de domiciliation. 2. Ouverture d'une fiche de contrôle 3. Constitution de la commission de domiciliation 4. Apurement de dossier de domiciliation	Les mêmes étapes	Les étapes d'une domiciliation bancaire à l'import sont les même pour ces deux modes de financement en ce qui concerne les documents exigés, la commission à payer et l'apurement du dossier de domiciliation.
<b>La procédure de déroulement de l'opération</b>	1. l'ouverture de Credoc ; 2. l'émission du Credoc ; 3. la réalisation du Credo.	1. Constitution de dossier de Remdoc ; 2. réalisation de la Remdoc	Les étapes d'un Credoc sont différentes de celle d'une remise documentaire : le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement, Chaque étape 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 XWdocuments sont expédiés et la banque a vérifié leur conformité le client doit payer. Alors que, dans la remise documentaire si le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur encourt

**Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie**  
**cas « BNA n°581 Tizi Ouzou »**

			toujours le risque de non-paiement .
<b>Les documents exigés pour la domiciliation</b>	1. Imprimé d'inscription de pré domiciliation 2. Facture-pro-forma 3. Demande d'ouverture du dossier de domiciliation. 4. Engagement d'importation	Idem	Dans l'étape de domiciliation, les documents exigés sont les mêmes pour les deux modes de paiement.
<b>Les documents exigés du fournisseur</b>	1. Facture commerciale 2. Certificat d'origine. 3. Certificat de conformité 4. Connaissance 5. Autres document : (la liste de colisage note de pois...)	Idem	Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence : Dans une REMDOC le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas. Dans le Credoc le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne paye pas son fournisseur
Les délais	Délais de traitement et de réalisation plus en moins lents (Ouverture, modification, réalisations partielles)	Délais de traitement et de réalisation plus en moins courts (Cas de différé de paiement	Le crédoc prend plus de temps par rapport à la remdoc
Commissions	Commission de domiciliation (fixe) 2.000,00 DA commission d'ouverture (fixe) 2.500,00 DA commission d'engagement 6,25/1000 Commissions règlement 1.5/1000 SWIFT 1500,00 DA TVA 19%	commission de domiciliation (fixe) 2.000,00 DA commission de transfert 1.5/1000 Commission bancaire 1/1000 frais SWIFT 1000 DA (fixe) Frais de câbles commission d'encaissement (fixe) 1.000,00 DA TVA 19%	Le Credoc présente plus de commission que la remise documentaire Le CREDOC coûte plus cher que la remise, car cela est dû à la panoplie de commissions du CREDOC et à la complexité de son déroulement

Source : établie par nous-mêmes à partir des données de la BNA

Au final, nous pouvons conclure d'après ce tableau que : Le crédit documentaire et la remise documentaire ont des points de similitudes au niveau des étapes de pré-domiciliation et domiciliation bancaire ainsi qu'au niveau des documents qu'exige l'importateur de son fournisseur. En revanche, les différences résident dans la complexité de la procédure du CREDOC par rapport à la REMDOC. Les documents exigés pour l'ouverture d'un crédit documentaire et qui n'existent pas dans la remise documentaire. Ainsi que le temps que prend

**Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie**  
**cas « BNA n°581 Tizi Ouzou »**

la procédure d'une opération de CREDOC est plus longue par rapport à celle de la REMDOC. En plus, la nature et le montant des commissions sont plus élevés dans le crédit documentaire.

**3.2. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire**

Vu que les montant de notre cas pratique ne sont pas identique, et afin d'illustrer la différence des couts au cours d'une opération d'importations par crédit documentaire et remise documentaire, nous avons jugé utile de simuler deux cas l'un avec Credoc l'autre avec Remdoc. Afin que nous puissions déduire les couts de commissions entre ces deux modes de financements pratiqués par la BNA. Nous avons fixé pour les marchandises un montant Le prix de la marchandise est **54.684,19 EUR** de pour un taux de change de **136,9899000 EUR/DZD** soit **7.486.250, 00DZD**.

**Tableau N°23 : Comparaison des commissions entre Crédoc et Remdoc**

Désignation	Remise documentaire	Crédit documentaire
<b>Montant (DZD)</b>	280 000 000,00 DZD	280 000 000,00 DZD
<b>Commission de domiciliation</b>	2 000,00 DZD	2 000,00 DZD
<b>Commission d'ouverture</b>	/	3 000,00 DZD
<b>Commission d'engagement Fixe / 6,25%0</b>	/	(280 000 000*6.25%0) =1.750.000 ,00 DZD
<b>Commission de règlement Fixe / 1.5%0</b>	/	/
<b>Commission de transfert Fixe / 1.5%0</b>	(280 000000,00*1.5%0)= 420.000,00 DZD	/
<b>Frais SWIFT (fixe)</b>	1 000,00 DZD	1500,00 DZD
<b>Commission d'encaissement (fixe)</b>	1 000,00 DZD	/
<b>Commission bancaire</b>	(2800000000*1%0)=280.000,00 DZD	/
<b>Total commissions Hors Taxe</b>	704.000,00 DZD	1.756 .500,00 DZD
<b>Taxe 19%</b>	133.760,00 DZD	333.735,00 DZD
<b>Total (TTC)</b>	837.760,00 DZD	2.090.235,00 DZD

**Source : réalisé par nous-même**

A partir des résultats finaux de ce tableau, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire est de 2.090.235,00 DZD, alors que le coût total des

### Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie cas « BNA n°581 Tizi Ouzou »

commissions de la remise documentaire est de 837.760,00 DZD. Ce qui fait que le crédit documentaire est trois fois plus cher que la remise documentaire. Cela s'explique par la panoplie de commissions que la banque BNA pratique au cours d'une opération d'importation par le CREDOC, tandis que REMDOC ne supporte pas autant de commissions, bien que le prix de la marchandise est le même dans les deux cas.

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

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

**Tableau N°24 : Comparaison des différents intervenants et composants**

Intervenants et Composants	Remise documentaire	Crédit documentaire
<b>Exportateur</b>	Donneur d'ordre « <b>OASIS GRAPHIQUE</b> »	Bénéficiaire « <b>ARTIZANA VAN, S,L</b> »
<b>Importateur</b>	Bénéficiaire de la remise « <b>EURL IZEM EMBALLAGE</b> »	Donneur d'ordre « <b>PETIT PANIER</b> »
<b>Banque de l'exportateur</b>	Banque remettante <b>SOCIETE GENERALE PARIS</b>	Banque notificatrice ou Confirmante « <b>HSBC ANGOULEME</b> »
<b>Banque de l'importateur</b>	Banque émettrice (BNA agence 581)	Banque émettrice (BNA agence 581)
<b>Rôle des banquiers</b>	Mandat à l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement Consiste à transmettre les Documents	Banque notificatrice (confirmante) : engagement irrévocable a vue.
<b>Valeur des documents</b>	Documents à l'appréciation de l'importateur	Contrôle de la conformité des documents aux Conditions et termes du crédit par les banques. Les documents ont plus de valeur pour l'importateur
<b>Couverture du risque de Change</b>	Le risque de change est supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur
<b>Couverture du risque de non-paiement</b>	Protection très moyenne	Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou Confirmé

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

A partir du tableau ci-dessus nous déduisons que :

- L'exportateur est un donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le CREDOC, alors que l'importateur est un bénéficiaire dans la remise documentaire et donneur d'ordre dans le CREDOC.

### Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie cas « BNA n°581 Tizi Ouzou »

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

#### 3.4. Synthèse des résultats comparatifs

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

**Tableau N° 25 : Synthèse des résultats comparatifs**

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

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

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

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 oeil 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.

### **3.5. Les avantages et les inconvénients des deux modalités**

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

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

### **3.6. Constations et recommandations**

Afin de remédier aux faiblesses détectées au niveau de la BNA 581, nous avons pris la liberté d'élaborer des recommandations pratiques que nous présentons ci-dessous en 5 points essentiels :

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

### **Conclusion**

Malgré les points négatifs du crédit documentaire, il demeure l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs, puisque cette technique de paiement réunit les deux parties surtout en matière de sécurité de paiement et de la bonne qualité des marchandises expédiées.

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 deux parties, mais c'est un moyen incertain et fait supporter à l'exportateur de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

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

Finalement le choix des techniques de paiement se fait selon des critères conclus entre l'importateur et l'exportateur selon leurs exigences afin de réaliser leurs objectifs.

## Conclusion générale

### Conclusion générale

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour, des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations et à l'encaissement des exportations. Ce risque est d'autant plus importants, « lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont noué comportent une part d'incertitude, surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanière ou monétaire ».

Pour ces différentes raisons, les banques font de l'intermédiation dans les opérations du commerce international. C'est ainsi que plusieurs techniques ont été imaginées et proposées aux acteurs. Les plus utilisées sont les techniques documentaires à savoir les remises documentaires et les crédits documentaires qui sont des techniques offrant plus de sécurité et de garantie pour les différents acteurs du commerce international. Dans notre étude théorique, nous avons essayé de définir les éléments fondamentaux du commerce extérieur ainsi que ses modes de financement dans le but d'expliquer et d'évaluer ces dernières et ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire et de la remise documentaire comme moyens de paiement à l'international. Nous sommes arrivés aux résultats suivants :

- Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients, néanmoins le crédit documentaire est considéré comme étant la technique la plus sécurisante.
- La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que celle du crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance totale entre les deux parties contractantes.
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport à celle du crédit documentaire.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Dans l'illustration de notre cas pratique au niveau de BNA 581 nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, il offre, d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise

## Conclusion générale

---

commandée avant paiement, dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente.

Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du crédit documentaire, qui sont liés impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréer qui restent très rares à se réaliser dans la pratique, mais qui demande d'être vigilant pour ne pas se retrouver dans des situations non souhaitables pour l'importateur et l'exportateur.

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

# Bibliographie

### Bibliographie

#### I. Ouvrages

1. ABADI, MERCIER-SUISSA.C, « Finance internationale : Marchés des échanges et gestion des risques financiers », Ed. ARMAND COLIN, Paris, 2011.
2. B.GUENDOUI. « Relations économiques internationales », 2000.
3. BELFOUDIL, (Mohamed), « revue commerce extérieur, évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche », avril 1993, Alger.
4. BENHALIMA, (A), «Pratique des techniques bancaires», DAHLEB, Alger, 1997.
5. BERNET ROLLANDE, « principe de technique bancaire », 25ème éditions, Edition DUNOD, Paris, 2008.
6. BOUJEMAA Rachid, « cours de comptabilité nationale », édition OPU, Alger, 2003.
7. BOUROUINA YASMINE, KHELOUF LYAZID «Essai d'analyse des mesures de prévention des risques du commerce international dans les banques Algériennes: cas de la BADR», mémoire du Master, UMMTO, 2016-2017.
8. CHARLES-M, « Le régime juridique et les clauses essentielles du contrat de garantie bancaire », Edition Thémis, Montréal-Québec 1997.
9. Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, éditions EMS, Paris, 2002.
10. CORINE PASCO, Commerce international», 6eme, Edition, Dunod, Paris, 2006.
11. DESIRE LOTH « L'essentiel des techniques du commerce international », Edition Publibook, 2009.
12. Didier-Pierre MONOD, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris, 1999.
13. DOUKH-A, « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux », Edition CIEFAC, France 2005.
14. GEORGE Mutin, « Le commerce extérieur de l'Algérie en 1964 », Edition paris, 1985
15. Georges CURIEN, « le crédit documentaire », édition Dunod, 1986,
16. GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, « Le petit export », Edition DUNOD, Paris, 2009.
17. GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, « Gestion des opérations import-export », Paris, 2008.

## Bibliographie

---

18. GUY CAUDAMINE, Jean Montier, « banque et marché financiers », éd Economica paris, 1998.
19. HEDDAD. S, « Le Crédit Documentaire », Edition PAGES BLUES, Alger, 2011
20. Hubert Martini, « techniques du commerce international », édition DUNOD, Paris, 2017.
21. KABRI Khelifa, mémoire fin d'étude, « moyens et techniques du paiement internationaux », 2001-2002.
22. KLEIN J et MARIO B, « *Gestion et stratégie financière internationales* », Edition Dunod, 1985.
23. LAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica, Paris 2009.
24. LASARY, « Le commerce international à la portée de tous », édition Dalloz, Belgique, 2005.
25. LAZARY « le commerce international à la portée de tous », Edition FOUCHER, 2001 P220
26. LEGRAND (G) MARTINI (H) « management des opérations du commerce international », 8eme Ed, Dunod, Paris, 2007.
27. LEGRAND(G) et MARTINI (H), « Commerce international », Dunod, Paris, 2010, 3<sup>ème</sup> édition.
28. LEGRAND.G et MARTINI.H : « Gestion des opérations import-export », 2éme éd, Edition Dunod, Paris, 2008.
29. LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, Edition Dunod, Paris, 2008.
30. LOGOZ-F, «La protection de l'exportateur face à l'appel abusif à une garantie bancaire », Édition DROZ, Genève 1991.
31. LUC BERNET ROLLANDE, « Principe de techniques bancaire »édition DUNUD, Paris, 2008.
32. MARTINI.H, DEPREE.D, CORNEDE.J: « crédits documentaires lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque édition », paris, 2007.
33. MONOD Didier-Pierre, « moyens et techniques de paiements internationaux », Edition ESKA.
34. MORE-T, « Les enclosures », 1ere Edition Dunod, Paris 1996.
35. Nachida M'hasna/Dji.Bouzidi, « Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur », éd.OPU, Alger 1974 1984.

## Bibliographie

---

36. P Garsuault et S Priami : «Opérations bancaires à l'international», banque éditeur, 2ème édition, 2015.
37. P.GRANDJEAN, « Change et gestion du risque de change », les éditions d'organisation, Paris, 1987.
38. PAVEAU, « Exporter »,18ème édition, Ed Eska, Paris, 2003.
39. PEYRARD : «Gestion financière internationale», 5ème édition Vuibert, France, 1999.
40. PHILIPPE(G) et PRIAMI (S) : « les opérations bancaire à l'international », édition RB, paris, 2015.
41. PHILIPPE(G) et PRIAMI (S) : les opérations bancaire à l'international, édition RB, paris, 2015.
42. RAINELLI (M), « le commerce international », collection repères, édition la découverte, 2003.
43. ROSSI-T, « La garantie bancaire à première demande », Édition Méta, Paris 1990.
44. ROUYER-ACHOINEL, (Gérard):la banque et l'entreprise, la revue banque édition éditeur, 1996.
45. S.DUBREUILLE et C.KARYOTIS, « Introduction à la finance de marché », édition Pearson, France, 2015.
46. Stéphane pied lièvre, « instruments de crédits et de paiement », 2eme édition France, DALLOZ.
47. V. MEYER, C. ROLIN, « Techniques du commerce international », Edition Marie-Odile Morin, France, 2000.
48. VASSEUR-M, « Dix ans de jurisprudence française relative aux garanties indépendantes », Édition Economica, Paris 1990.
49. VURGEN-D, « Les garanties bancaires dans le commerce international », Edition Stampfli, Paris 1986.
50. Weiss E : «commerce international», Ellipses édition, Paris, 2008
51. Y SIMON et D LAUTIER : «finance internationale», édition ECONOMICA, Paris, 2005.

## II. Mémoires et thèses

1. ALIOUI Boualem et autres, Financement risque et garantie liés au commerce extérieur, Université Abderrahmane mira, Bejaia, Promotion 2005.
2. AMLOUKKAS (A) et GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K), « crédoc comme seul instrument de paiement », mémoire, HEC, Alger, 2011.

## **Bibliographie**

---

3. BERRI Fatima, MAOUCHE Kahina, Le financement du commerce extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire, cas de la BDL 153 d'Akbou, 2017/2018,
4. HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO, 2016/2017.
5. HADDADOU Zina, DEHLOUM Sarah, «Analyse de l'évolution de la structure du commerce extérieur de l'Algérie 1990-2016 », Mémoire du Master, UMMTO, 2017 / 2018.
6. HELLAL-K et HANNACHI-M, « Le financement et le risque du commerce extérieur», Mémoire du master, Université de Bejaïa 2012-2013.
7. HOUCHI Fatima, « les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement » ; Thèse Magister ; UMMTO.2012.
8. KADI Bilal, LAZIB Souhila, « Le Financement du Commerce Extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire Cas de la BNA 584 », Mémoire du Master, UMMTO, 2019,2020.
9. RAMDANE Massinissa, SOFI Yacine, « Les techniques et les moyens de paiement dans le commerce international », mémoire du master, 2016/2017.
10. SELLAH M'hena, Haddouche Yanis, « Evolutions des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie sur la période 2008-2022 » Mémoire du Master, UMMTO 2021/2022.

### **III. Guides et documents**

1. Article n° 474 du code du commerce algérien.
2. Article 644 du code civil algérien, 2007.
3. B. GUENDOUDI « cours de finance internationale » option MFB.2012.
4. Commerce : L'Algérie veut booster ses exportations hors hydrocarbures, El Watan, 09/05/2023.
5. Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger.
6. Document interne de la banque.
7. Guide du commerce extérieur, Attijarlwaffa Bank Entreprises, édition 2010.
8. L'article 29 du règlement N°07-01 du 03 février 2007 *relatif* aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

## **Bibliographie**

---

9. Manuel du financement du commerce extérieur, société interbancaire de formation, Alger, 2002.
10. Règlement de la banque d'Algérie n° 07-01, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devise.

### **IV. Webographie**

1. [www.asjp.cerist.dz](http://www.asjp.cerist.dz)
2. [www.commerce.gov.dz](http://www.commerce.gov.dz)
3. [www.coursgratuit.com](http://www.coursgratuit.com)
4. [www.douane.gouv.fr](http://www.douane.gouv.fr)
5. [www.glossaire-international.com](http://www.glossaire-international.com)
6. [www.lafinancepourtous.com](http://www.lafinancepourtous.com)
7. [www.trader-finance.fr](http://www.trader-finance.fr)
8. [www.tresor.economie.gouv.fr](http://www.tresor.economie.gouv.fr)
9. [www.wto.org](http://www.wto.org)
10. [www.moverdb.com](http://www.moverdb.com)

### **V. Dictionnaire**

1. CHEHRIT Kamel, «Dictionnaire général du commerce international », Alger-Livre Editions, Alger, 2006.

# Annexes

### Liste des annexes

<b>N° de l'Annexe</b>	<b>Intitulés</b>
<b>Annexe 01</b>	Demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import
<b>Annexe 02</b>	Engagement d'importation signé par l'importateur
<b>Annexe 03</b>	Formule 04
<b>Annexe 04</b>	Demande d'ouverture de Credoc import
<b>Annexe 05</b>	Fiche de contrôle

Specimen

Annexe n°2

FACRURE PROFORMA N  
MONTANT  
FOURNISSEUR

DU

## ENGAGEMENT

Je soussigné

représentant légal de la société ;

- Raison Sociale :
- Activité :
- Adresse :
- NIF

M'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

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

Fait à le

Cachet et signature



# BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe n° 4

## DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION

AGENCE BNA TIZI-OUZOU INDICE « 581 »

date :

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessous et cochées(X), si applicable :

### DONNEUR D'ORDRE/ APPLICANT

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :  
Name or company's name and full address :

Numéro de compte: Account number

### BENEFICIAIRE/ BENEFICIARY

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :  
Name or Company's name and full address :

N° de Téléphone/ Phone number:

N° FAX/ Fax :

E-Mail :

@

Autres contacts/Other contact details

Banque du bénéficiaire/ beneficiary's Bank

### CARACTERISTIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE/ THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS

		Nature du crédit/ type of credit
Irrévocable <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Irrévocable et Confirmé	Date de validité/Expiry Date : Date Limite d'Expédition/ Latest date of Shipment:
Transférable <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Non Transférable	
Montant du crédit documentaire Documentary Credit Amount		Montant du contrat ou de la facture proforma Contract or proforma invoice Amount
Devise/Currency: en chiffres/in numerals): en lettres/in words):		Devise/ Currency en chiffres/in numerals): (en lettres/in words):
Maximum/ Not exceeding		
Tolérance (+ ou -) %		

### MODE DE PAIEMENT/PAYMENT TERMS

Paiement à vue/At Sight :

Paiement différé à jours date de :  B/L (\*)  AWB (\*\*)  Autres/Other (à préciser/specify)  
Deferred payment at days from date of :

Paiement mixte: % à vue/ % à jours de la date de  B/L  AWB  
 Autres/ Other (à préciser/specify)

Mixed payment : % at sight, and % at days from date of

Acceptation  Négociation

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

Annexe n°1

AGENCE TIZI-OUZOU

INDICE « 581 »

Adresse : AVENUE ABANE RAMDANE TIZI-OUZOU

DONNEUR D'ORDRE

Nom ou Raison Sociale : .....

Adresse complète : .....

Numéro d'identification fiscal(NIF).....

Numéro du Registre de Commerce : .....date de validité.....

Numéro de compte:.....

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après

INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS/SERVICE A IMPORTER

Contrat commercial/Facture(1):..... Réf..... Date.....

Montant en devises : .....

Contre valeur en Dinars au cours provisoire de : .....soit.....

Nom ou Raison Sociale du Fournisseur : .....

Adresse complète du Fournisseur : .....

Nature des produits (biens/services) : .....

Tarif Douanier ou nature de Service : .....

Provenance : .....Origine des produits : .....

Mode de règlement : .....

Les charges des risques (2) : .....

Lieu de dédouanement : .....

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toute responsabilité quant à la position douanière de ces marchandises(3) vis-à-vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que :

- Cette opération n'est et ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque
- Nous ne possédons dans les pays étranger aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation, et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la Banque Nationale d'Algérie des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons par la présente à :

- Effectuer toutes les procédures et formalités liées à cette opération auprès de votre agence ;
- Vous remettre dans les meilleurs délais, les documents douaniers y afférents après dédouanement.

**SIGNATURE AUTORISEE**

**CACHET**

(1) Préciser s'il s'agit d'une facture, d'un contrat ou autre document commercial de la transaction

(2) Indiquer l'incoterm.

(3) S'il y a lieu

# FICHE DE CONTROLE (1)

Modèle F. DIP.

Intermédiaire agréé

**BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**  
**DIRECTION DU TRAITEMENT DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER**

Agence :

Numéro du dossier :  
(précédé de la lettre indicative de l'année)

### DATES

1° Date d'ouverture du dossier :

**Dossier de domiciliation**  
**D.I.P.**  
**Importation à délai spécial**

2° Date de vérification du droit au maintien de la couverture de change (6 mois après la date de péremption du titre):

numéro de guichet domiciliataire

Nom et adresse de l'importateur :

3° Date de l'inventaire du dossier (8 mois après la date de péremption du titre):

Références diverses concernant l'importateur

4° Date d'établissement du « bilan » (9 mois après la date de péremption du titre):

5° Date de décision de la banque (10 mois après la date de péremption du titre):

## PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTÉES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

### CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en DA (2)	

### AUTORISATION DE TRANSFERTS PREALABLES AUTORISATION PREALABLE

} Rayer la mention inutile.

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en DA	

### OBSERVATIONS GENERALES

البنك المركزي الجزائري  
BANQUE CENTRALE D'ALGERIE  
CONTROLE DES CHANGES

## PRELEVEMENT DE DEVISES

Instruction No 824 (Art 33 à 66)

Formule 4

GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE  
(Nom et adresse)  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

<b>A</b> DONNEUR D'ORDRE		<b>E</b> Cadre Réservé à la Banque Centrale d'Algérie	<b>D</b> Bordereau E N° .....
Nom : .....			N° de la formule .....
Adresse : .....		1	<b>C</b> EXECUTION DE L'ORDRE
Agissant	{ pour son compte (1) Nationalité : ..... pour le compte de (1)		
Nom : .....		2	1. Date du prélèvement sur le marché
Adresse : .....			2. Désignation de la devise
<b>B</b> NATURE DE L'OPERATION		3	3. Cours Appliqué
et référence au répertoire de codification			
<b>GROUPE I : Achat de marchandises</b>		4	Montant du PRELEVEMENT sur le Marché
Pays d'origine des marchandises			
<b>a) Importation</b>			
(1) réglée après expédition : F.O.B. C.A.F. F.D.D. (Franco destination dédouané)			
(1) réglée avant expédition (acompte autorisé)		Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé :	
(1) Numéro du dossier de domiciliation :			
<b>b) Autres</b> (préciser la nature de l'opération)			
<b>GROUPE II : Autres règlements</b> (sauf annulations de cessions antérieures)			
Pays de résidence du créancier étranger :			
Précisions sur la nature de l'opération :			
<b>GROUPE III Annulations de cessions antérieures</b>			
Pays de résidence du débiteur étranger initial :			
(ou de destination des marchandises) :			
Référence à l'opération initiale de cession :			
(1) Rayer les mentions inutiles.			
(1) Destiné à la Banque Centrale d'Algérie.			

# Table des matières

Liste des abréviations	
Liste des figures	
Liste des tableaux	
Sommaire	
<b>Introduction Générale.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre I : Les fondements du commerce international</b>	
Introduction .....	5
<b>Section 01 : Notions générales sur le commerce international.....</b>	<b>6</b>
1.1. Quelques Définitions .....	6
1.1.1. Définition Commerce international .....	6
1.1.2. Définition des Importation.....	7
1.1.3. Définition des Exportation.....	7
1.2. Emergence et évolution du commerce international.....	7
1.2.1. Emergence du commerce international .....	7
1.2.1.1. Période d'avant la révolution industrielle .....	8
A. Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle.....	8
B. Naissance du commerce international au XVIIIe siècle .....	8
1.2.1.2. La période après la révolution industrielle.....	8
A. Le protectionnisme du commerce de début du XIXe siècle.....	8
B. Le libre-échange de la seconde moitié du XIXe siècle .....	9
1.2.2. Développement du commerce international .....	9
1.3. Etat des lieux du commerce international .....	10
1.3.1. Croissance du volume du commerce mondial depuis 2020 .....	10
1.3.2. Evolution du volume du commerce des marchandises par région ...	12
1.3.3. Évolution du commerce mondial en valeur.....	13
1.3.3.1. Commerce des marchandises .....	13
1.3.3.2. Commerce des services .....	15
<b>Section 02 : Historique et évolution du commerce extérieur en Algérie .....</b>	<b>16</b>
2.1. Historique du commerce extérieur de l'Algérie.....	17
2.1.1. Avant l'indépendance (1962) .....	17
2.1.2. La phase de monopole de l'Etat sur le commerce extérieur de 1962 à 1980.....	17
2.1.2.1. Celle de contrôle allant de 1962 à 1970 .....	17
2.1.2.2. Celle de monopolisation « monopole » de 1970 à 1980 .....	18
2.1.3. Entre les années 1980et fin des années 1990 .....	19

## Table des matières

---

2.1.4. La libéralisation du commerce extérieur algérien de 1990 à nos jours .....	19
2.2. Évolution des statistiques du commerce extérieur Algérien .....	20
2.2.1. Evolution de la balance commerciale en Algérie (période 2008-2022).....	20
2.2.2. Évolution de l'exportation hors hydrocarbure .....	23
2.2.3. Evolution statistiques du commerce extérieur de l'Algérie depuis 2019.....	25
2.3. Les principaux partenaires de l'Algérie .....	28
<b>Section 03 : Les principaux éléments utilisés pour réaliser une opération du commerce internationale .....</b>	<b>29</b>
3.1. Contrats et document du commerce international .....	30
3.1.1. Le contrat du commerce international.....	30
3.1.1.1. Définition du contrat de commerce .....	30
3.1.1.2. Effet du contrat du commerce international .....	30
A. Obligation du vendeur .....	30
B. Obligation de l'acheteur .....	31
3.1.1.3. Les formes du contrat commercial .....	31
3.1.1.4. Les principales clauses du contrat commercial .....	31
A. Des clauses générales .....	31
B. Des clauses techniques et commerciales .....	31
C. Des clauses financières .....	32
D. Des clauses juridiques (liés à l'exécution du contrat).....	32
3.1.2. Les documents usuels du commerce extérieur .....	33
3.1.2.1. Les documents de prix.....	33
A. Facture pro forma .....	33
B. La facture commerciale (définitive) .....	33
C. La facture consulaire .....	34
D. La facture douanière .....	34
3.1.2.2. Les documents de transport .....	34
A. Le connaissement maritime (bill of lading).....	34
B. La lettre de transport aérien (air way bill) LTA .....	35
C. La lettre de transport routier (truck way bill) LTR.....	36
D. Le duplicata de la lettre de voiture international (DLVI).....	37
E. Le récépissé postal (bulletin d'expédition).....	38
F. Document de transport combiné FIATA (multimodal) .....	38
3.1.2.3. Les documents d'assurance.....	38

## Table des matières

---

A. La police d'assurance.....	38
3.2. Les Incoterms .....	39
3.2.1 Définition .....	39
3.2.2. Le choix des Incoterms .....	39
3.2.3. Présentation des différents incoterms.....	39
3.2.4. L'importance des incoterms .....	42
3.2.5. Les limites des incoterms .....	42
3.2.6. La réforme des Incoterms 2020.....	43
3.2.7. Les principaux changements des Incoterms 2020.....	44
3.3. La prés-domiciliation et la domiciliation bancaire.....	46
3.3.1. La prés-domiciliation électronique.....	46
3.3.2. La domiciliation bancaire.....	47
3.3.3. Traitement de l'opération de domiciliation à l'import.....	47
3.3.3.1. La phase d'ouverture .....	47
3.3.3.2. La phase de gestion .....	49
3.3.3.3. La phase d'apurement .....	50
Conclusion.....	51
<b>Chapitre II : Les moyens et les techniques de paiement à l'international</b>	
Introduction .....	52
<b>Section 1 : Les instruments de paiement.....</b>	<b>53</b>
1.1. Le chèque .....	53
1.1.1. Les mentions obligatoires .....	53
1.1.2. Les types du chèque .....	53
1.1.2.1. Le chèque d'entreprise .....	54
1.1.2.2. Le chèque de banque.....	54
1.1.3. Le circuit du chèque à l'international .....	54
1.1.4. Les avantages et les inconvénients .....	55
1.2. La lettre de change .....	56
1.2.1. Les intervenants.....	56
1.2.2. Les différents types de la lettre de change .....	56
1.2.3. Les avantages et les inconvénients.....	57
1.3. Le billet à ordre .....	57
1.3.1. Les mentions d'un billet à ordre .....	57
1.3.2. Les avantages et les inconvénients.....	58

## Table des matières

---

1.4. Le warrant .....	58
1.5. Le virement Swift.....	58
1.5.1. Les avantages et les inconvénients .....	59
<b>Section 02 : Les techniques de paiements à l'international.....</b>	<b>60</b>
2.1. Les techniques de paiement non documentaires .....	60
2.1.1. Transfert libre .....	60
2.1.1.1. Conditions d'un transfert .....	60
2.1.1.2. Les intervenants d'un transfert libre.....	60
2.1.1.3. Avantages et Inconvénients du Transfert Libre .....	61
2.1.2. Le contre remboursement (cash on delivery) .....	61
2.1.2.1. Conditions contre remboursement .....	61
2.1.2.2. Le déroulement du contre remboursement.....	62
2.1.2.3. Avantages et inconvénients de contre remboursement .....	62
2.1.3. Le compte à l'étranger.....	62
2.2. Les techniques de paiement documentaires .....	63
2.2.1. Le crédit documentaire .....	63
2.2.1.1. Définition .....	63
2.2.1.2. Les intervenants du crédit documentaire.....	64
2.2.1.3. Les différentes formes d'un crédit documentaire.....	65
A. Selon le critère de sécurité.....	65
B. Selon le critère mode de réalisation .....	66
C. Selon Le Critère De Financement (Les Crédits Documentaires Spéciaux).....	66
2.2.1.4. Mécanisme de déroulement d'un de crédit documentaire.....	68
2.2.1.5. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire .....	69
2.2.2. La remise documentaire .....	70
2.2.2.1. Définition.....	70
2.2.2.2. Les intervenants .....	71
2.2.2.3. Le mécanisme .....	71
2.2.2.4. Les Différentes Formes D'encaissement Documentaire .....	73
A. La Remise Des Documents Contre Paiement (Document Against Payment D/P)	
.....	73
B. La Remise Des Documents Contre Acceptation (Documents Against Acceptance)	
.....	73
C. La Remise Des Documents Contre Une Lettre D'engagement .....	73

## Table des matières

---

2.2.2.5. Avantages et inconvénients de La remise documentaire.....	74
A. Avantages.....	74
B. Inconvénients .....	74
<b>Section 03 : Les risques liés aux opérations du commerce international.....</b>	<b>75</b>
3.1. Classification des risques .....	75
3.1.1. Les risques liés au financement des exportations.....	76
3.1.1.1. Les risques associés au crédit acheteur .....	76
A. Le risque de fabrication .....	76
B. Le risque de crédit.....	76
3.1.1.2. Les risques associés au crédit fournisseur.....	76
A. Le risque de fabrication .....	76
B. Le risque de crédit.....	77
C. B. Le risque d'insolvabilité.....	77
3.1.2. Les risques liés au financement des importations .....	77
3.1.2.1. Les risques associés à la remise documentaire.....	77
A. Pour l'importateur .....	77
B. Pour l'exportateur .....	77
C. Risque associés à la banque remettante .....	78
3.1.2.2. Les risques associés au crédit documentaire .....	78
A. Pour le donneur d'ordre .....	78
B. Pour le bénéficiaire .....	78
C. Les risques pris par la banque émettrice .....	78
D. Les risques pris par la banque notificatrice .....	79
3.1.3. Les autres risques liés aux opérations du commerce extérieur .....	79
3.1.3.1 Le risque politique.....	79
3.1.3.2. Le risque de catastrophe naturelle .....	80
3.1.3.3 .Le risque commercial .....	80
3.1.3.4. Le risque de non-transfert .....	80
3.1.3.5.Le risque économique .....	80
3.1.3.6. Le risque lié au transport de la marchandise .....	81
3.1.3.7. Le risque de change.....	81
3.2..Les garantie bancaire .....	81
3.2.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie .....	81
3.2.1.1. Le cautionnement .....	81

## Table des matières

---

3.2.1.2. La garantie .....	82
3.2.2. Les intervenants de la garantie bancaire .....	83
3.2.2.1. Donneur d'ordre (l'exportateur).....	83
3.2.2.2. Le bénéficiaire (l'importateur) .....	83
3.2.2.3. Le garant.....	83
3.2.2.4. Le contre garant.....	83
3.2.3. Les Formes de garanties bancaires internationales .....	83
3.2.3.1. La garantie directe .....	83
3.2.3.2. La garantie indirecte.....	84
3.2.4. Les principales sortes de garanties bancaires .....	85
3.2.4.1. Les garanties en faveurs de l'importateur .....	85
A .La garantie de bonne exécution (Performance Bond) .....	85
B. La garantie de restitution d'avance (advance payment bonds) .....	86
C. La garantie de soumission (bid bond) .....	86
D. La garantie d'admission temporaire .....	86
E. La garantie de retenu de garantie (rétention money bond) .....	87
3.2.4.2. Les garanties en faveur de l'exportateur .....	87
A. Lettre de crédit STAND-BAY .....	87
B. Le crédit documentaire .....	87
3.2.5. Les avantages d'une garantie bancaire.....	88
3.3. La couverture du risque de change.....	89
3.3.1. Définition du risque de change .....	89
3.3.2. L'évaluation du risque et de la position de change .....	90
3.3.3. La naissance de risque de change .....	90
3.3.3.1. Risque de change et l'importation .....	90
3.3.3.2. Risque de change et l'exportation.....	91
3.4. Les techniques de couverture contre le risque de change .....	91
3.4.1. Les techniques internes .....	91
3.4.1.1. Le choix de la monnaie de facturation .....	91
A. La facturation en monnaie nationale .....	91
B. La facturation en monnaie étrangère .....	91
C. La facturation en plusieurs monnaies .....	92
3.4.1.2. L'action sur les délais « le termaillage » (Leads and Lags) .....	92
3.4.1.3. La compensation (le netting) .....	92

## Table des matières

3.4.1.4. Les clauses de change contractuelles .....	92
3.4.2. La couverture externe (Les techniques faisant appel aux banques).....	93
3.4.2.1. Le contrat de change à terme .....	93
3.4.2.2. Les contrats d'option de change .....	93
3.4.2.3. Les contrats d'assurance .....	94
3.4.2.4. Les avances en devise .....	94
3.4.2.5. Les swaps de devises .....	94
Conclusion.....	96
<b>Chapitre III : Etude pratique sur les opérations du commerce extérieur en Algérie</b> <b>cas « BNA n°581 Tizi-Ouzou ».</b>	
Introduction .....	97
<b>Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil la BNA .....</b>	<b>98</b>
1.1. Historique sur la banque nationale d'Algérie.....	98
1.2. Les missions et les objectifs de la BNA .....	99
1.2.1. Les missions de la BNA .....	99
1.2.2. Les objectifs de la BNA .....	100
1.3. Les différents services au niveau de la BNA.....	100
1.4. Organisation de la BNA .....	100
1.4.1. La structure générale de la BNA .....	101
1.5. Organisation et rôle du service étranger.....	102
1.5.1. Organisation du service étranger.....	103
1.5.1.1. Section Domiciliation- Apurement .....	103
1.5.1.2. Section Remises Documentaires .....	103
1.5.1.3. Section Crédits Documentaires .....	104
1.5.2. Rôle du service étranger .....	104
1.5.3. Les opérations du service commerce extérieur .....	104
<b>Section 2: Le déroulement d'une opération d'importation par crédit et remise</b> <b>documentaire au sein de la BNA 581 .....</b>	<b>105</b>
2.1. Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire .....	105
2.1.1. Présentation des intervenants .....	105
2.1.2. Déroulement de l'opération.....	106
2.1.2.1. La pré-domiciliation.....	106
2.1.2.2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 581	
.....	107

## Table des matières

---

A. L'attribution d'un numéro de domiciliation .....	107
B. L'ouverture d'une fiche de contrôle .....	108
C. La constitution de la commission de domiciliation .....	108
2.1.2.3. L'ouverture du crédit documentaire import .....	109
A. La Procédure de comptabilisation des commissions liées au crédit documentaire .....	111
B. Emission du crédit documentaire .....	112
C. La réalisation du Credoc .....	112
D. L'apurement du dossier de domiciliation .....	112
2.2. Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import .....	113
2.2.1. Présentation du contrat commercial .....	113
2.2.2. Domiciliation de la remise documentaire .....	114
2.2.3. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA581 .....	115
2.2.3.1. Attribution d'un numéro de domiciliation .....	115
2.2.3.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle .....	116
2.2.3.3. Constitution de la commission de domiciliation .....	116
2.2.4. La réalisation d'une remise documentaire .....	117
2.2.5. L'apurement du dossier de domiciliation .....	118
<b>Section 03 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire .....</b>	<b>119</b>
3.1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC .....	119
3.2. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire .....	121
3.3. Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc /Credoc .....	122
3.4. Synthèse des résultats comparatifs .....	123
3.5. Les avantages et les inconvénients des deux modalités .....	124
3.6. Constations et recommandations .....	124
Conclusion .....	125
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>126</b>
Bibliographie	
Annexes	
Résumé	

## **Résumé**

Le commerce international est considéré comme l'ensemble des échanges des biens, services et capitaux entre un pays et ses partenaires extérieurs, ou bien, c'est l'ensemble des transactions commerciales entre les différentes nations du monde.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce international, les exigences du contrat international et les techniques de paiement et de financement utilisés, en mettant l'accent sur les aspects pratiques, ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de la réalisation d'opérations de commerce extérieur. Le but est de vérifier la cohérence des pratiques et leur efficacité en matière de sécurité, de coût, et évaluer leurs avantages et inconvénients des différents modes de paiement.

Enfin, l'analyse des procédures bancaires qui sont un préalable à toute opération du commerce international permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

**Mots clés :** Commerce international, financement, importation, exportation, INCOTERMS, contrat international, domiciliation bancaire, les techniques de paiements à l'international, crédit documentaire, remise documentaire.

## **Abstract**

International trade is considered to be all trade in goods, services and capital between a country and its external partners, or it is all commercial transactions between the different nations of the world.

Our study initially focuses on the definition of aspects relating to international trade, the requirements of the international contract and the payment and financing techniques used, emphasizing the practical aspects, as well as the main risks faced by operators when carrying out foreign trade operations. The aim is to verify the consistency of practices and their effectiveness in terms of security and cost, and to assess the advantages and disadvantages of the different payment methods.

Finally, the analysis of banking procedures, which are a prerequisite for any international trade operation, allows the banker to make an initial estimate of his client's commercial operation, after having examined all the elements of the contract.

**Keywords:** International trade, financing, import, export, INCOTERMS, international contract, bank domiciliation, international payment techniques, documentary credit, documentary remittance.