

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES COMMERCIALES ET  
DES SCIENCES DE GESTION  
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



# Mémoire

En vue de l'obtention du diplôme de Master  
en sciences commerciales  
Option : Commerce et Finance Internationales

## Thème:

**Etude comparative entre un crédit  
documentaire et une remise documentaire  
dans une opération d'importation : Cas de la  
direction des opérations avec l'Etranger,  
(DOE), BEA, Alger**

Réalisé par :

AMMOUR Yasmine

ZAFFANE Nadir

Dirigé par :

M<sup>r</sup> OUALIKENE Selim, M.C.A, FSECG, UMMTO

Devant le Jury composé de

Président: M<sup>r</sup> ABIDI Mohamed

Examineur: M<sup>lle</sup> LOGGARE Roza

Rapporteur: M<sup>r</sup> OUALIKENE Selim.

Maitre de conférences B, FSECG, UMMTO.

Maitre assistant A, FSECG, UMMTO.

Maitre de conférences A, FSECG, UMMTO.

Promotion : 2016-2017

## Remerciement

Ce travail est l'aboutissement d'un long cheminement au cours duquel on a bénéficiés de l'encadrement, des encouragements et du soutien de plusieurs personnes, à qui on tient à dire profondément et sincèrement merci.

Nous tenant avant tout à remercier notre promoteur M<sup>r</sup> OUALIKENE Selim, pour nous avoir encadré, conseils, aidé, ainsi que orienté tout au long de notre travail.

On tient à remercier vivement nos d'encadreurs au sien de la direction des opérations avec l'étranger ainsi que tout le personnel.

Un remerciement particulier à M<sup>r</sup> AMEUR Abderahmane, pour son aide très particulière.

On remercier également toute l'équipe pédagogique de l'université Mouloud MAMMERY et spécialement les enseignants et professeurs du département sciences commerciales, qui nous ont transmis savoir et connaissance tout au long de notre parcours universitaire.

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

Enfin, on tient à remercier nos familles, amis, et camarades de promotion, qui nous ont conseillés et aidés de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Nadir et Yasmine

## Dédicaces

Je dédie ce travail avant tout et après tout à mes parents, qui mon soutenu et mon voué un amour inconditionnel, vous êtes pour moi un exemple de courage et sacrifice continu.

A mes cher sœurs : Melissa et Tassadit, et mon frère Hamza Said, pour leurs patiences et leurs soutiens qu'ils n'ont cessés d'apporter pour moi tout au long de ma vie.

A mes tantes et oncles, cousins, cousines, pour leurs soutiens sans oublié bien sur mes grands-parents.

A ma meilleur amie : Kamélia qui été toujours à mes coté dans le bonheur et le malheur de puis notre enfances.

Une pensé a ma grand-mère, que j'aurais aimées qu'elle soit là afin de voir ma réussite que dieu l'accueille dans son vaste paradis.

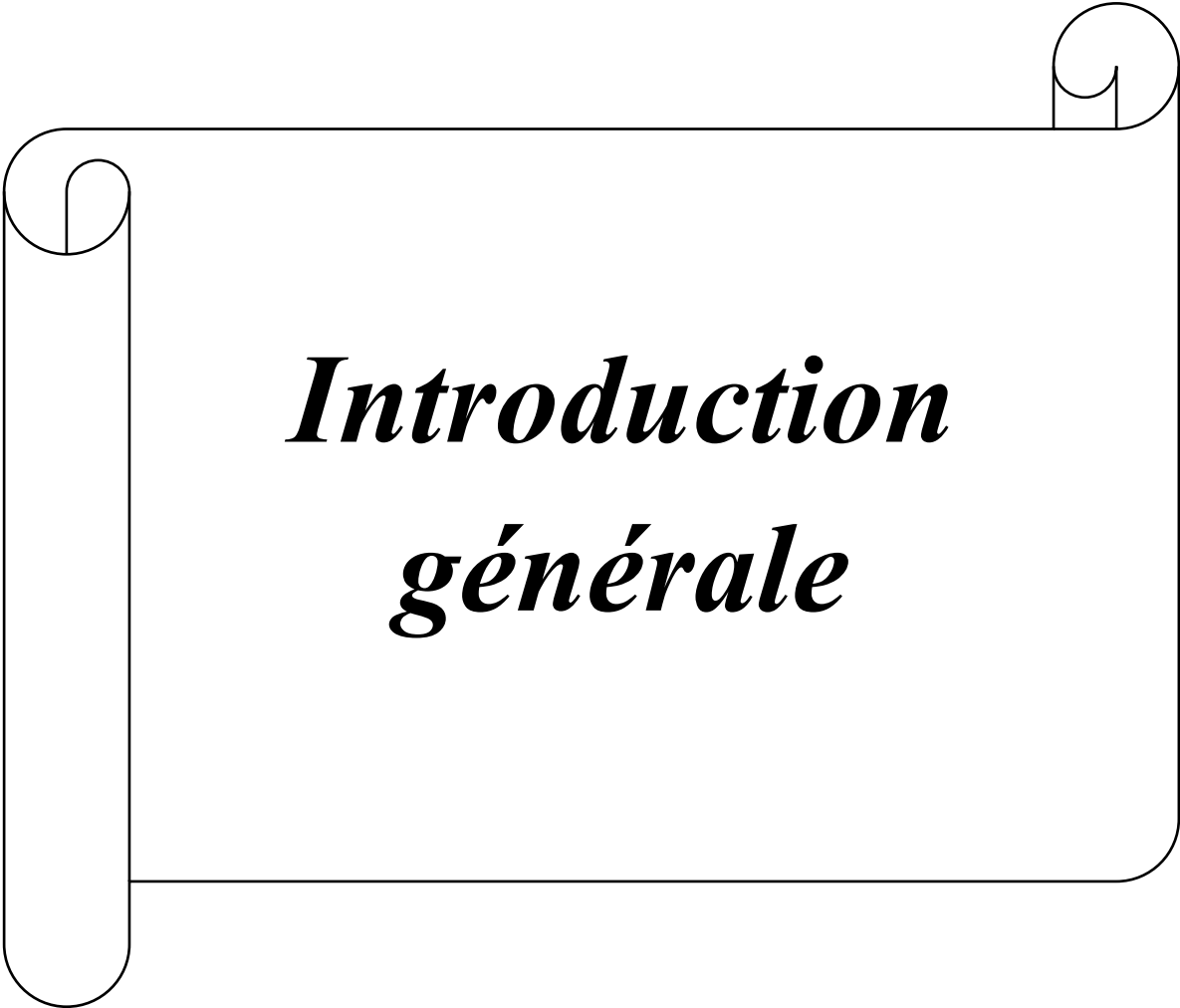
A mon binôme Nadir avec qui j'ai passé de bon moments tout au long de notre stage et étude.

Sans oublier mes amis et camardes Dyhia, Nadia, Silya, Babine, Sarah, Fatma, Yazid, Momoh, Messaoud, Hamid... etc. avec qui j'ai passé d'inoubliables moments de ma vie.

Yasmine

<b>Sommaire</b>	<b>Page</b>
<b>Remerciement</b>	
<b>Dédicaces</b>	
<b>Introduction Générale</b>	1
<b>Chapitre I : Les fondements du commerce international</b>	4
<b>Section 1 : Présentation du commerce international</b>	5
<b>Section 2: Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international</b>	12
<b>Section 3: Les instruments de paiements à l'international</b>	30
<b>Chapitre II: Les techniques de paiement à l'international</b>	40
<b>Section 1: Les techniques de paiement non documentaires de règlements</b>	40
<b>Section 2: Présentation du crédit documentaire</b>	43
<b>Section 3: Présentation de la remise documentaire</b>	61
<b>Chapitre III: Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur</b>	72
<b>Section 1: Les risques liés au financement du commerce extérieur</b>	72
<b>Section 2: La couverture des risque (non-paiement, change, remise et crédit documentaire)</b>	77
<b>Section 3: Les garanties bancaires</b>	84

<b>Chapitre IV: Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire import</b>	91
<b>Section 1: Présentation de l'organisme d'accueil</b>	91
<b>Section 2: Déroulement d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire import</b>	96
<b>Section 3: Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire</b>	114
<b>Conclusion générale</b>	124
<b>Bibliographie</b>	
<b>Table des matières</b>	
<b>Liste des abréviations</b>	
<b>Liste des tableaux</b>	
<b>Liste des schémas</b>	
<b>Annexes</b>	



***Introduction  
générale***

La diversité des richesses mondiales a conduit les hommes à développer les échanges au-delà de leurs frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses. Ce qui a permis l'essor du commerce extérieur. Les échanges internationaux se sont amplifiés, cela peut être confirmé par les quantités importantes de produits qui sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Mais, cette évolution s'est accompagnée d'un accroissement des risques 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 lorsque l'un ou l'autre des pays est confronté à des restrictions douanières, fiscales ou monétaires.

Pour surmonter ces risques et établir une sécurité lors des transactions, diverses techniques de paiements à l'international ont été mises en place. Ainsi, lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement et les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que la remise documentaire et le crédit documentaire.

« L'exportateur, à la "conquête" de nouveaux marchés à l'étranger, a pour souci majeur de se faire payer par ses clients. Les exportateurs recherchent le mode et la technique de paiement les plus adéquats, parmi les nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes garanties 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 en partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second espère vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur »<sup>1</sup>.

En raison de certains impératifs commerciaux, l'exportateur ne dispose pas souvent d'une position de force suffisante, susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiement, un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et commerciales négatives pour l'entreprise exportatrice. Ainsi, une très grande frilosité financière risque de

---

<sup>1</sup> LEGRAND (G), MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export », DUNOD, Paris, 2008, P. 128.

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, voir 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 ont sans cesse œuvré à mettre en place des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

Parmi ces techniques, nous distinguons les techniques non documentaires et documentaires ; dans le premier cas, le paiement par l'acheteur se fait que contre marchandise à l'expédition ou après l'expédition. Dans le second cas, le paiement à vu 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.

À partir de ce qui a été évoqué, il serait intéressant de poser la question centrale pour laquelle nous essayerons de porter un éclairage sur les contraintes nombreuses et parfois complexes qui entourent la concrétisation des transactions du commerce extérieur, mais qui en apparence semblent très simple.

Certes il existe plusieurs techniques et modalités de paiement et de financement à l'international qui s'offrent aux opérateurs, mais, **comment identifier celles les mieux adaptées et les plus avantageuses et les moins risquées pour une opération de commerce extérieur ?**

Cette question majeure est sous tendue par une série d'interrogations qui peuvent être posées ainsi :

- Quels sont les documents et les règles usuels du commerce extérieur ?
- 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 leurs opérations commerciales à l'international ? Comment y faire face ?
- Comment la BEA, procède-t-elle à la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire ?

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

**H1** - Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.

**H2** - Le crédit documentaire est plus coûteux que la remise documentaire.

**H3** -La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.

Le recours massif et excessif de l'Algérie aux importations diverses (biens de consommation alimentaires, biens d'équipements...etc.), nous a motivé pour étudier les différentes techniques de paiement retenues pour la réalisation d'une opération de commerce international, et particulièrement les techniques les plus utilisées à savoir le crédit documentaire et la remise documentaire, en nous basant sur une étude comparative de ces deux dernières dans le cadre d'une opérations d'importation.

Dans la perspective de répondre a notre question centrale et vérifié nos hypothèses de départ, nous avons consulté différentes sources d'informations (ouvrages universitaires, sites internet, mémoires FSECSG, thèses magister et doctorat, articles réglementaires...); nous avons aussi effectué un stage pratique au niveau de la direction des opérations avec l'étranger (DOE), au boulevard colonel Amirouche à Alger, qui est sous la tutelle de la direction adjointe chargée de l'international.

Quatre chapitres structurent notre travail de recherche :

- Dans le premier chapitre, nous aborderons les fondements théoriques et techniques du commerce international
- Dans le chapitre suivant, nous présenterons les différentes techniques de paiement à l'international.
- Le troisième chapitre, sera consacré à l'identification des principaux risques, couvertures et garanties liés au financement du commerce extérieur.
- Enfin, dans le dernier chapitre, il s'agira de l'étude expérimentale réalisée à Alger, au niveau de la direction des opérations avec l'étranger (DOE), BEA.

## Introduction

Les échanges internationaux désignent des échanges entre les nations leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation qu'on peut définir comme l'élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire nationale par le biais des exportations et des investissements à l'étranger principalement.

Ce développement s'accompagne d'un accroissement des risques qui sont d'autant plus importants lorsque les parties concernées sont géographiquement éloignées, culturellement, linguistiquement et juridiquement différents.

Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des Opérations du commerce international est fondamentale pour limiter ces risques, et faire face aux éventuels conflits et mieux conduire les négociations des contrats commerciaux qui constituent l'élément de base de toute transaction.

L'élaboration du contrat commercial international nécessite un soin particulier en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant une protection des contractants, car ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leur intérêt selon le maximum de cas de figures envisageables en raison de la différence des systèmes juridiques des partenaires et en l'absence de droit applicable universel.

En suite pour bien conclure le contrat on doit faire apparaître dans ce dernier, la répartition des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises, car elle représente souvent une source de conflit c'est pour cela qu'on se réfère aux termes du commerce international «Incoterms ».

Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à leur exécution conforme par l'exploitation des documents commerciaux requis.

Ce présent chapitre se compose de trois sections ; la première est un aperçu sur le commerce international et l'ensemble des théories de l'échange que nous estimons utiles.

La deuxième section sera consacrée aux éléments fondamentaux des opérations du commerce international ; enfin, la troisième et dernière section sera réservée les instruments de paiements internationaux.

## **Section1 : présentation du commerce international**

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

Les différences de dotation en ressources naturelles entre les pays et la répartition géographique inégale de ces ressources sont deux éléments essentiels pour expliquer le commerce international.

L'importance du commerce international varie en fonction des pays, certains pays n'exportent que pour élargir leur marché intérieur ou pour aider certains secteurs de leur industrie, d'autres sont largement dépendants des échanges internationaux pour l'approvisionnement en biens destinés à la consommation immédiate ou pour leurs revenus en devises.

Cependant le commerce international est défini comme l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale, en d'autres termes l'importation et l'exportation de biens et de services, la concession de licences dans d'autres pays et les investissements étrangers.

Ce phénomène n'est pas nouveau, il existe depuis des siècles mais il connaît un essor récent du fait de la mondialisation, dont il est un composant majeur.

### **1-1-Le commerce extérieur**

Le commerce extérieur est formé des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde, les biens et services qui rentrent sont des importations, les biens et services qui sortent sont des exportations, ces échanges peuvent porter sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux, on comptabilise le tout en obtenant la balance des paiements.

## **1-1-1-L'importation**

Le terme « importation » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation, ou de biens destinés à servir à l'investissement<sup>2</sup>.

## **1-1-2-L'exportation**

Le terme « exportation » désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation, ou de biens destinés à servir à l'investissement<sup>3</sup>.

## **1-2-Les Théories du commerce international**

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

Un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage c'est-à-dire dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens, les théories qu'on va citer ci après diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de ces avantages.

On distingue les théories traditionnelles du commerce international des nouvelles théories du commerce international.

### **1-2-1-Les théories traditionnelles du commerce international**

Ces théories se composent essentiellement de la théorie d'Adam Smith, David Ricardo et du modèle HOS.

#### **A- Théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)**

Cette théorie émet l'idée que les pays ont intérêt à échanger les produits pour lesquels ils possèdent un avantage absolu, c'est-à-dire qu'ils produisent à moindre coût, les pays n'ayant pas d'avantage absolu ne doivent pas participer au commerce international.

---

<sup>2</sup> Dictionnaire du commerce international, PDF.

<sup>3</sup> Idem.

# Chapitre I : Les fondements du commerce international

---

Pour Adam Smith l'ouverture des marchés a deux effets bénéfiques, d'abord elle permet de se procurer des ressources non produits localement et d'écouler les excédents, mais surtout elle permet une division du travail des tâches au niveau international.

## **B- Théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)**

La théorie de David Ricardo été développée au 19<sup>ème</sup> siècle on peut la résumé de la manière suivantes, chaque pays a intérêt a se spécialisé dans les productions dans les quelles il détient un avantage comparatif, c'est-à-dire un avantage comparatif le plus grand ou un désavantage le moins grand.

Il reprend la théorie d'Adam Smith, mais pour se dernier, si un pays n'avait pas d'avantage comparatif absolu, n'était pas meilleur que les autre pays dans une production, alors ce pays devait rester en autarcie.

David Ricardo montre que, sous certains condition, tous les pays ont intérêt à se spécialiser dans une ou des productions et à commercer avec les autres, l'avantage est dit « comparatif » par ce qu'il est envisagé par rapport aux autre pays et surtout par rapport aux autres biens que le pays est susceptible de produire.

L'avantage comparatif est la faculté pour un pays de produire un bien dont le coût de production comparativement aux autres biens, est moins élevé qu'a l'étranger.

## **C- Le modèle HOS (Heckscher, Ohlin, Samuelson)**

Le terme HOS vient de trois auteurs : Eli Heckscher, Bertil Ohlin et Paul Samuelson.

Le modèle HOS correspond à la théorie néoclassique du commerce international, héritière directe du modèle classique de Ricardo dont elle va prolonger la réflexion.

Le caractère harmonieux du commerce international est toujours présent mais certaines hypothèses divergent

Ce modèle est développé au 20<sup>ème</sup> siècle, ils montrent que les différences des avantages comparatifs proviennent des différences de dotations des pays en facteur de production (capital, travail). Chaque pays doit se spécialiser dans la où les productions qui utilisent le facteur de production qu'il possède en abondance.

## Chapitre I : Les fondements du commerce international

---

Le modèle HOS (ou le théorème) essaie d'expliquer la spécialisation de certains pays dans certaines productions, ainsi selon les auteurs il ya deux grands facteurs de productions, le travail et le capital.

Un pays qui a une production importantes est bien doté en facteur de production « travail » et doit se spécialiser dans les productions qui utilise beaucoup de main d'œuvre, les pays ou il ya peu de population mais beaucoup de capital doit se spécialiser dans les productions capitalistique.

Dans ces deux théorème les pays échangent entre eux des productions différents on parle d'échange interbranche, ainsi les spécialisations s'explique par les dotations fonctionnelles de chaque pays.

### **D- Paradoxe de W. Leontief**

Wassil Leontief, prix Nobel en 1973, teste en 1954 la validité empirique du modèle HOS, qui explique les déterminants du commerce international. Chaque pays aurait intérêt à se spécialiser dans les productions qui incorporent massivement le facteur dans lequel il est mieux doté.

Leontief s'intéresse à la structure du commerce international des USA pour vérifier cette approche dite « des dotations factorielles », il analyse alors le contenu en capital et en travail des exportations massives des biens largement dotés en facteur travail et important des biens plus capitalistique.

Le paradoxe fut alors expliquer en termes de division du travail qualifié et non qualifié, les américains seraient riches en travail qualifié.

### **1-2-2-les nouvelles théories économiques du commerce international**

Les théories traditionnelles du commerce international n'expliquent pas pourquoi des échanges commerciaux se font entre pays développés, ce qui veut dire que les dotations en facteurs de production sont similaires, et que les échanges sont majoritairement intra-branches.

Les nouvelles théories du commerce international expliquent les échanges par des imperfections du marché.

# Chapitre I : Les fondements du commerce international

---

Paul Krugman(1953) essaie d'expliquer pourquoi les échanges internationaux concerne aujourd'hui en majorité des produits similaires et se réalise entre pays ayant le même développement ainsi le commerce intra-branche s'explique par la différenciation de produits, les échanges sont intra-branche, mais les produits ne sont pas homogènes, les consommateurs veulent des produits variés.

De plus, les rendements d'échelles sont croissants, il faut donc produire et vendre le plus possible, les marchés des pays développées sont des marchés identiques.

## **A- L'approche par les économies d'échelles**

La spécialisation internationale dépend de la taille des firmes ou de la taille des nations, il existe par conséquent des effets d'agglomération, qui incitent toutes les entreprises d'un même secteur à se localiser au même endroit, le pays en question se spécialisent alors dans cette production.

## **B- L'approche par la demande**

Elle vise à expliquer l'existence d'échange intra-branche, alors que les théories traditionnelles expliquaient les spécialisations a partir de l'offre des entreprises, ces nouvelles théories insistent sur l'impact de la demande source des échange internationaux.

Enfin certaines théories avancent que les avantages comparatifs peuvent se construire à partir de politique publique. Dans la théorie ricardienne, les avantages comparatifs sont donnés une fois pour toute, et les nations doivent s'y adaptée ; c'est donc une théorie assez fataliste, de même toutes les spécialisations ce valent, tous les pays sont mutuellement gagnant a l'échange et ce quel que soit le bien dans lequel ils se spécialisent.

Or, ces nouvelles théories vont mettre en avant le fait que certaine spécialisation sont plus porteuses de croissance que d'autre, les pays ont donc intérêt à se construire des avantages comparatifs dans ces domaines, l'intervention publique, pour orienter les avantages comparatifs et alors légitimée comme partie prenantes du commerce international.

## **C- L'approche par la demande représentative (1961)**

Selon Linder, les conditions de la production au sien d'un pays dépend des conditions de la demande, en effet, dans un premier temps, les perspectives de ventes sont avant tout

national, les producteurs vont donc produire des biens correspondants à ceux recherchés par la population locale.

Le marché extérieur n'est alors que le prolongement du marché intérieur, plus les pays sont semblables et plus la gamme des produits importable identiques à celle exportable, les échanges s'effectuent donc entre pays semblables et concernent les produits proches, qui recherchent de nouveaux débouchés sur des marchés extérieurs ou la demande pour ce type de produits existe déjà.

La concurrence entre les entreprises va donc les pousser à chercher à s'implanter simultanément sur le territoire des concurrents, ce qui va entraîner l'apparition du commerce intra-branche.

En d'autres termes, les échanges s'effectuent entre pays semblables et pour des produits comparables, l'identité des dotations factorielles facilite le commerce international plus qu'elle ne le limite, cependant cette théorie explique l'intensité des échanges mais pas la structure des échanges.

### **D- L'approche par la différenciation des produits (1971)**

L'idée développée est que les produits d'une même branche ne sont pas identiques, ils sont hétérogènes dans leurs caractéristiques, même si leur utilité est la même.

Ils vont différer par leur couleur, leur packaging, leur publicité, leur marketing, leur image, le service après-vente proposé... etc.

Selon « Lassudrie –Duchén » ; la demande des consommateurs est une demande de différences dans la similarité, les agents économiques demandent en effet un ensemble de caractéristiques, or, les produits d'une même branche diffèrent par les caractéristiques offertes.

Cependant, le développement d'échanges intra-branche proviendrait alors de l'hétérogénéité des produits au sein d'une même branche d'activité.

L'existence du commerce international ne s'explique alors pas tant par des différences de prix, et donc de coûts de production, mais par la différenciation des produits, et des politiques stratégiques de recherche de qualité, la compétitivité structurelle supplante alors la compétitivité-prix.

## **1-3-Présentation de la chambre du commerce international**

La chambre de commerce international (CCI) créée en 1919, est l'organisation mondiale non gouvernemental des milieux d'affaires, et en particulier des entreprises importatrices, exportatrices, ainsi que des divers auxiliaires du commerce international banquier, assureurs transporteurs, juristes internationaux...etc, elle a pour objectifs de favoriser les échanges et investissements, l'ouverture des marchés.

La CCI compte des membres dans plus de 130 pays sur les 5 continents, essentiellement parmi ceux où est respectée l'économie de marchés, 1500 groupements économiques et plus de 7500 entreprises parmi les plus importantes à travers le monde sont membre de la CCI.

64 comités nationaux tant dans des pays industrialisés que dans ceux en voie de développement, organisent et coordonnent l'action de la CCI au plan national.

La CCI établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux, elle offre des services essentiels.

Par ailleurs, l'une des tâches principale de la CCI est de faciliter les échanges internationaux et contribuer ainsi aux développements du commerce international.

Par ce fait, elle organise des conférences et des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées.

En outre, elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochures, dont celles relatives aux, crédit documentaire, encaissement documentaire incoterms, remboursement banque à banque, garanties et cautions internationales<sup>4</sup>.

### **1-3-1-Les services de la chambre du commerce international**

La CCI contient six services qui sont :

- 1- La commission des pratiques commerciales internationales ;
- 2- La cour internationale d'arbitrage ;
- 3- Le bureau maritime international ;
- 4- Le bureau contre le crime commercial ;
- 5- Le bureau d'enquête sur la contre façon ;

---

<sup>4</sup> Document relative à chambre de commerce international.

6- L'institut des affaires internationales ;

## **Section 2 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international**

En raison de leur éloignement géographique de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce international sont confrontés à de nombreux risques.

Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international est plus qu'indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits.

Par ailleurs, la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

### **2-1-Le contrat commercial**

Le contrat international de vente s'appuie sur différents règles ayant pour objectif d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux.

Le droit de la vente internationale est régi par la convention des nations-unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM), dite convention de Vienne.

Celle-ci élaborée sous l'égide des nations-unies, en avril 1980, elle compte aujourd'hui plus de 70 pays signataires, elle régit notamment les échanges internationaux des marchandises, elle ne donne pas une bonne définition générale du contrat de vente mais, dans différents articles, elle définit les obligations générales du vendeur et de l'acheteur

#### **2-1-1-Définition du contrat de commerce international**

« C'est un accord de volonté donnant naissance à des obligations qui sont juridiquement obligatoires ou reconnues »<sup>5</sup>, et qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents

---

<sup>5</sup> CHATILLON Stéphane, « le contrat international », ed VUIBERT, Paris, 2007, P.8.

## 2-1-2-L'offre commerciale

L'accord des deux parties dépend de l'offre commerciale fait par le vendeur, de ses conditions générales de vente et de l'acceptation de l'acheteur.

Ainsi, le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalable, paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance... etc.

Cependant, élaborer une offre attrayante et précise est un élément clé du processus de vente, c'est le premier engagement de l'exportateur à fournir un produit ou une prestation dans le cadre de conditions définies.

L'offre présente plusieurs caractéristique, sa rédaction doit observer un certain nombre de précautions car c'est la base du contrat de vente, les clauses abusives ou excessivement sont à éviter.

## 2-1-3-Effets du contrat du commerce international

Les effets du contrat concernent les obligations des parties et les transferts de propriété et de risque.

### A- Obligations des parties<sup>6</sup>

Nous peuvent distinguer ;

#### A-a-Obligation des vendeurs

- livrer des marchandises conformes en quantité, qualité, délais, et lieu convenus.
- transférer les risques à l'acheteur lors de la remise des biens au premier transporteur ou au lieu désigné.
- remettre tous les documents utiles.

#### A-b-Obligation de l'acheteur

- payer le prix
- prendre livraison des biens
- vérifier la conformité des biens

---

<sup>6</sup> BOUCHATAL Sabina, « le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieur Des Banques, Algérie, 2003, Page 8.

## **B- Transferts de propriété et de risques**

Nous pouvons citer ;

### **B-a-Transfert de propriété**

Ce transfert intervient en règle générale une fois l'acheteur acquitte auprès de sa banque de la totalité de la somme due.

### **B-b-Transfert de risque**

Le transfert de risque est généralement associé au transfert de propriété

Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

Aussi, le recours aux « Incoterms », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

## **2-1-4-Clauses du contrat de vente internationale**

Le contrat du commerce international regroupe généralement quatre types de clauses<sup>7</sup>

### **A- Clauses générales**

Il s'agit de :

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

### **B- Clauses techniques et commerciales**

Les éléments techniques et commerciaux définissent ;

- La 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>7</sup> OUAR Mhenni, MOULOUDJ Sidali, « assurance des risques des opérations du commerce extérieur cas pratique Cevital, mémoire master 2, université Abdarahmane Mira, Bejaia, 2016, p.12, 14.

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

### **C- Clauses financières**

Pour les clauses financières, il s'agit de déterminer ;

- Quantité, prix et montant totale, 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 ;
- Garantie bancaires à mettre en place ;
- Données fiscales et douanières.

### **D- Clauses juridiques liées à l'exécution du contrat**

Les clauses juridiques portent sur ;

- La 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 la réglementation des deux pays.
- Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire, doit être prévue obligatoirement dans le contrat ;

### **E- Clause de force majeure**

La force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qu'exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat, tout fois 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.

### **F- 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 avons cité « Incoterm » 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.

## 2-2-Les incoterms

ICOTERMS c'est une contraction « d'International commercial terme », il s'agit de conditions de vente liées à l'acheminement de la marchandise.

Les incoterms sont à l'international ce que les « les franco de port » ou « port du »...etc.

Ils sont un élément incontournable du contrat commercial international de marchandise.

En effet, bien qu'ils ne soient pas obligatoires, il est inconcevable à l'export où à l'import de fixer un prix sans l'associer à un incoterms, dans la mesure où l'acheteur n'achète pas seulement une marchandise, mais une marchandise vendu à un lieu convenu.

Les incoterms sont régis par la chambre de commerce internationale (ICC), et sont révisés environ tous les dix ans. En 2011, une nouvelle version est entrée en vigueur, les incoterms de 2010, dont le texte officiel est publié dans la brochure n°715 de l'ICC qui détaille pour chaque incoterms, la répartition des obligations entre vendeur et acheteur<sup>8</sup> ; c'est-à-dire les points de transfert de frais et les points de transfert de risques.

### 2-2-1-Définitions des incoterms

Les incoterms sont le résultat d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la chambre de commerce international.

Chaque modalité est codifiée par trois lettres, et elle est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique.

Le but des incoterms est de fournir une série de règle internationale pour interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur.

Ces termes définissent les obligations de vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent inter-nation mais également s'établir entre des opérateurs nationaux ou communautaires.

Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.

---

<sup>8</sup> NGUYEN-THE Madeline, « importer », 4<sup>ème</sup> ed, EYROLLES, 2011, page 111.

## Chapitre I : Les fondements du commerce international

---

A cet effet, il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présentés comme suit<sup>9</sup> :

### **EXW (EX Works)**

Le vendeur a le minimum de responsabilités, sa seule obligation étant de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur dans son usine.

Tous les frais et risques inhérents au transport de la marchandise, du point de chargement au lieu de destination, sont à la charge de l'acheteur qui fournit également le véhicule, sauf convention contraire, l'acheteur est responsable du changement.

La mise sous douane exports est à la charge de l'acheteur.

### **FCA (Free-Carrier)**

L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur, il doit acquitter le prix du transport de puis l'entrepôt du transporteur jusqu'au lieu de livraison.

Le vendeur doit livrer les marchandises au transporteur désigné par l'acheteur, c'est au moment où le transporteur prend en charge la marchandise qu'intervient le transfert des frais et risques.

En cas de camion complet, conteneur complet, le vendeur est responsable du chargement, et l'acheteur du déchargement à leurs propres frais et risques.

Les formalités de mise sous douane à l'exportation sont à la charge du vendeur.

### **FAS (Free Alongside Ship)**

Le vendeur a pour obligations de livrer la marchandise le long du navire sur le quai ou dans les allèges.

L'acheteur doit supporter tous les frais, il désigne le navire, paie le fret maritime.

Tous les frais et risques de perte ou de dommage inhérents au transport de marchandise, du point de chargement au lieu de destination, sont à la charge de l'acheteur.

Les formalités de mise sous douane à l'exportation sont à la charge de vendeur.

### **FOB (Free On Bord)**

Le vendeur doit mettre la marchandise à bord du navire au port d'embarquement convenu dans le contrat de vente.

Il doit s'occuper des formalités d'exportation et met sous douane la marchandise en vue de son exportation.

---

<sup>9</sup> MONOD Dider-Pierre, «moyens et techniques de paiement international», 4<sup>ème</sup> ed, ESKA, 2007, page 35, 38.

## Chapitre I : Les fondements du commerce international

---

C'est l'acheteur qui choisit le navire et paie le fret maritime, dès que la marchandise passe en état le bastinage du navire, les frais et risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.

### **CFR (Cost and Freight)**

Le vendeur choisit le navire et paie le fret maritime jusqu'au port de destination convenu.

Il est également responsable du changement sur navire et des formalités d'exportation. Il met sous douane la marchandise en vue de son exportation dès que la marchandise a passé le bastinage du navire au port d'embarquement, le risque de perte ou de dommages aux marchandises ainsi que toute augmentation des frais sont transférés du vendeur à l'acheteur.

### **CIF (Cost, Insurance and Freight)**

Il ressemble au CFR, mais le vendeur a l'obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises en cours de transport maritime, et c'est lui qui paie la prime.

Il doit au minimum souscrire une assurance FPA (Franche d'Avaries Particulières) sur la valeur CFR majorée de 10%.

Elle doit être libellée dans la monnaie du contrat.

Dès que la marchandise a passé le bastinage du navire au port d'embarquement, le risque de perte ou de dommages des marchandises ainsi que toute augmentation des frais sont transférés à l'acheteur.

### **CPT (Carriage Paid to)**

Le transporteur est choisi par le vendeur qui paie le fret pour le transport de la marchandise jusqu'au lieu de destination convenu.

Dès que la marchandise est remise au transporteur, c'est l'acheteur qui prend en charge les risques d'avarie ou de perte de marchandise, ainsi que l'augmentation des coûts en cours de transport.

Le chargement et la mise sous douane sont à la charge de l'exportateur, le dédouanement et le déchargement sont à la charge de l'acheteur.

### **CIP (Carriage, Insurance, Paid to)**

En plus des obligations du CPT, le vendeur doit fournir une assurance transport contre les risques d'avaries ou de perte de la marchandise pendant le transport.

Elle doit couvrir au minimum le prix des marchandises majoré de 10%.

### **DDP (Delivered Duty Paid)**

Cet incoterm implique l'obligation maximum pour le vendeur ; C'est le vendeur qui s'occupe de tout, il doit commander et payer le transport, et aussi il doit dédouaner les marchandises à l'import, payer les droits et taxes exigibles, il est responsable de tous les risques et frais jusqu'à la livraison chez l'acheteur.

### **DAP (Delivered at place)**

Le vendeur doit livrer les marchandises en mettant à la disposition de l'acheteur le moyen de transport arrivant prêtes pour être déchargées à l'endroit convenu si spécifié, au lieu de destination convenu, à la date ou dans les délais convenu.

### **2-2-2-Mode de classement des Incoterms**

On peut classer les incoterms selon le type de vente, par famille et par transport<sup>10</sup>.

#### **A- Classement selon le type de vente**

**A-a-Les ventes au départ** : la marchandise voyage au risque de l'acheteur sur transport principal, ainsi les incoterms ventes au départ sont au nombre de 8 ; EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF.

**A-b-Les ventes à l'arrivée** : le vendeur prend en charge le risque jusqu'au lieu de destination, les incoterms ventes à l'arrivée sont au nombre de 3 ; DAT, DAP, DDP.

#### **B- Classement par famille**

**B-a-La famille des « F »** : comme free ou franco, la marchandise voyage au risques et frais de l'acheteur, elle comprend les incoterms ; FCA, FAS, FOB.

**B-b-La famille des « C »** : c'est la plus nombreuse famille avec CPT, CIP, CFR, et CIF.

Le « c » signifie soit carriage (transport), soit cost (coût).

**B-c-La famille des « D »** : comme Delivered s'est réduite avec les incoterms 2010, elle se compose de deux nouveaux (DAT, DAP) et d'un plus récent (DDP).

La marchandise circule aux risques et charges du vendeur.

---

<sup>10</sup> Etabli par nos-soins à partir de l'ouvrage, CORINNE P, « commerce international », 4<sup>ème</sup> ed, DUNOD, paris, 2002, page 62.

### **C- Classement par mode de transport**

**C-a-Les incoterms multimodaux (tous les modes de transport) :** sont au nombre de sept ; EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.

**C-b-Les incoterms maritimes et fluviaux :** sont pour leur part quatre ; FAS, FOB, CFR, CIF.

### **2-2-3-Choix de l'incoterms**

Le choix de l'incoterms est le résultat de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs ; habitude du marché, pratique des entreprises concurrents, et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une logistique, en effet le choix de l'incoterm a des conséquences juridiques ; obligation qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur et pratiques.

### **2-2-4-Limite des incoterms**

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tout les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment : le problème du transfert de propriété, le caractère facultatif et l'obligation de faire des ajouts.

### **2-3 -Document utilisé dans le commerce international**

En matière de commerce international, la réalisation des opérations nécessite l'élaboration et la circulation d'un certain nombre de document afin d'asseoir la confiance et permettre l'accomplissement de toutes les formalités.

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

#### **2-3-1-Documents de prix**

Les documents de prix comportent des renseignements sur l'acheteur et le vendeur tel que, quantité, poids, origine...etc, sur le prix, unitaires, totaux...etc, et sur les conditions de vente ; incoterms retenus.

# Chapitre I : Les fondements du commerce international

---

Les documents de prix comprennent la facture provisoire ou pro-forma, la facture commerciale définitive, la facture consulaire, et la note de frais<sup>11</sup>.

## **A- La facture pro forma**

C'est une sorte de devis établi par le fournisseur étranger à l'adresse de l'acheteur lui donnant une idée sur la nature, la quantité, et le prix des marchandises.

Au cas où l'acheteur est intéressé par l'offre, il peut le confirmer par le retour du document signé au fournisseur.

## **B- La facture commerciale (définitive)**

Elle est établie par le fournisseur après la concrétisation du contrat commercial avec l'acheteur.

Elle comporte des indications sur les noms et adresse du vendeur et de l'acheteur, la nature, la qualité, le poids unitaire, le poids total, le prix unitaire et le prix totale de la marchandise.

## **C- La facture consulaire**

La facture consulaire est un document établi par le vendeur visé par le consulat du pays de l'importateur authentifiant l'origine et la valeur des marchandises.

## **D- La note de frais**

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

## **2-3-2-Document de transport (expédition)**

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur.

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport aérien ou d'un transport terrestre (train, camion).

---

<sup>11</sup> LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, « gestion des opérations import-export », ed DUNOD, paris, page 27.

L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise.

Parmi les documents de transport, il existe un document qui revêt une grande importance ; c'est le connaissement maritime<sup>12</sup>.

### **A- Le connaissement maritime (bill of lading)**

Le connaissement maritime est établi par la compagnie maritime est signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise.

#### **A-a-Les particularités du connaissement**

Le connaissement présente un triple aspect ;

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

A l'arrivé du navire, les marchandises sont remises au présentateur légitime du connaissement lequel est transmissible par voie de l'endossement.

Le connaissement peut être établi sous trois formes essentielles :

- A personne dénommée (sans clause à ordre) : dans ce cas, seule la personne indiquée peut retirer la marchandise ; le document n'est pas transmissible.
- A ordre d'une personne nommément désignée ; le connaissement dans ce cas est transmissible par endossement, c'est la forme la plus utilisée.
- Au porteur ; transmissible de main en main avec tous les risques que comporte cette forme (perte, vol...etc.).

---

<sup>12</sup> LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, « commerce international », 2<sup>eme</sup> éd, DUNOD, paris, 2008, page 110.

## **A-b-Mentions du connaissance maritime**

En égard à son importance, le connaissance doit comporter certaines informations, et on site :

### **A-b-a-Mentions obligatoires**

- Nom et adresse de l'exportateur ;
- Nom des différents ports de départ et d'arrivée ;
- Nom des agents maritimes qui émettent les documents ;
- Nom du bateau et du pavillon ;
- Nombre, poids et nature des marchandises ;
- Instruction et manutention ;
- Date et signe

### **A-b-b-Mentions non-obligatoires**

- Nom et adresse du destinataire ;
- Prix du transport ;
- Mention « on bord » ou « chargé à bord » ; qui atteste que la marchandise a bien été chargé sur le navire.
- La mention « reçu pour embarquement » ; cette mention atteste que la marchandise est prise en charge par la compagnie de transport.
- La mention «sur charge » ; ce connaissance comporte des réserves de la compagnie sur qualité ou l'état des marchandises chargées est entreposés sur un espace non couvert du navire.
- La mention du transbordement ; elle comporte l'autorisation ou l'interdiction du transbordement : le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire a un autre en cours du transport maritime.

On Algérie, le connaissance doit porter la mention « clean on bord », marchandises embarqué net de réserve.

## **B- La lettre de transport aérien (LTA) ou air way bill**

C'est un reçu d'expédition nominatif, non transmissible par endossement, elle est émise par une compagnie aérienne ou un agent agréé.

Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise.

Il est émis à l'adresse du destinataire, le port peut être payé au départ ou payable à destination selon les conditions de vente, et la LTA doit l'indiquer.

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

### **B-a-Mentions de la lettre de transport aérienne LTA**

La LTA contient des mentions obligatoires et non-obligatoires on site :

#### **B-a-a-Mentions obligatoires**

- Nom et adresse de l'expéditeur ;
- Nom des différents aéroports ;
- Nom des agents aériens qui émettent les documents
- Nombre ; poids, et nature des marchandises ;
- Nom de la compagnie et le numéro de série ; 8 chiffres, précédés de 3 autres qui représentent la société.
- Instruction et manutention ;
- Cash on Delivery (COD) ; prix à payer lorsque le destinataire reçoit la marchandise, il peut s'agir d'un client qu'on ne connaît pas ou d'un mauvais client avec lequel on a eu des difficultés de paiement auparavant.
- Date et destination du premier vol ;
- Date et signature des documents.

#### **B-a-b-Mentions non-obligatoires**

- Prix de transport ;
- Nom et adresse du destinataire ;

### **C- Lettre de transport routier (LTR)**

C'est le document de transport par route, il possède les mêmes caractéristiques que la lettre de transport aérien et le duplicata de la voiture internationale.

Il est émis par le transporteur ou le transitaire sur instruction du chargeur.

Ce document est non négociable et il constitue la preuve du contrat de transport.

### **C-a-Mentions de la lettre de transport routier**

La lettre de transport routier doit contenir les mentions suivantes<sup>13</sup> :

- Le lieu et la date de son établissement ;
- Le nom, et l'adresse de l'expéditeur ;
- Le nom et l'adresse du transporteur ;
- Le lieu et la date de la prise en charge de la marchandise et le lieu prévu pour la livraison ;
- Le nom et l'adresse du destinataire ;
- La dénomination courante de la nature de la marchandise, et le mode d'emballage ;
- Le nombre de colis, leurs marques particulières et leurs numéros ;
- Le poids brut ou la quantité autrement exprimée de la marchandise ;
- Les frais afférent au transport ;
- Les instructions requises pour les formalités de douane et autres.

On cas échéant, la lettre de transport routier doit contenir ;

- L'interdiction de transbordement ;
- Les frais que l'expéditeur prend à sa charge ;
- Le montant du remboursement à recevoir lors de la livraison de la marchandise ;
- La valeur déclarée de la marchandise et la somme représentant l'intérêt spécial à la livraison ;
- Les instructions de l'expéditeur au transport en ce qui concerne l'assurance de la marchandise ;
- Le délai convenu dans le quel le transport doit être effectué ;
- La liste des documents remis au transporteur.

### **D- Lettre de voiture internationale ou le duplicata de la lettre de voiture international**

La lettre de voiture internationale est un document essentiel, il fait preuve de l'existence d'un contrat de transport et de la réception de la marchandise par le transporteur par voie ferroviaire.

---

<sup>13</sup> Article 6 : de la convention relative au contrat de transport international de marchandises par route.

Elle est établie par l'expéditeur ou le transporteur, en trois exemplaires minimum destinés l'un à l'expéditeur, l'autre au transporteur, et le troisième au destinataire<sup>14</sup>.

Il est établi à l'adresse d'une personne dénommée, donc ne peut être adossé, et ne constitue pas un titre de propriété.

### **E- Document de transport combiné**

On 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.

### **2-3-3-Document d'assurance**

Considérant les limites de responsabilité des transporteurs et les limites d'indemnités 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'indemnité 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 amputés sur les lignes de crédit conclues avec les institutions internationales, (banque mondiale, fond monétaire international, banque africaine de développement).

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 ;
- Le nom de l'assuré ;

---

<sup>14</sup> PISSOORT W, SAERENS P, « initiation au droit du commerce international », 1<sup>ère</sup> ed, De BOEK, BRUXELLES, 2004, page 310.

- Le mode de transport ;
- Le mode de constat des avaries et de la compétence des tribunaux...
- Une énumération des risques couverts ;
- La description de la marchandise ;

Ainsi les principaux documents d'assurance sont :

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

C'est un contrat entre une entreprise d'assurance et le souscripteur qui atteste que sa marchandise est assurée contre les risques éventuels.

On distingue plusieurs polices d'assurance que nous allons présenter dans ce qui suit<sup>15</sup> :

#### **A-a-Assurance flottante ou police d'abonnement**

Le terme « flottante » signifie marchandise non déterminée.

La police flottante est un contrat d'une durée de six mois à un an généralement, elle couvre toutes les expéditions des marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur assuré.

A chaque expédition la compagnie délivre au client un document justificatif ; le certificat d'assurance.

#### **A-b-La police voyage**

C'est une formule d'assurance souscrite par l'importateur algérien à chaque fois qu'il a besoin de couvrir des marchandises provenant de l'étranger, contre certains risques, c'est l'assurance « cas par cas » ou « affaire par affaire ».

#### **A-c-Une police à alimenter**

Couvre une série d'expédition échelonnée sur une durée indéterminée de marchandise de même nature.

En Algérie, les importateurs algériens doivent assurer les marchandises qu'ils importent auprès d'une compagnie d'assurance Algérienne.

---

<sup>15</sup> CORINE. P, « commerce international », 4<sup>ème</sup> ed, DUNOD, paris, 2002, page 81.

Les risques assurés se répartissent comme suit :

- Les risques ordinaires ; ils comprennent les avaries particulières et les avaries communes.
- Les risques de guerre, de grève, d'émeutes... etc.

On appelle avaries particulières, les dommages survenus par accident au moyen de transport ou sa cargaison<sup>16</sup>.

On appelle avaries communes ; les contributions communes et solidaires à l'avarie survenue à la marchandise ou au navire, ou les deux a la fois suite à un acte délibéré pour sauver le navire ou sa cargaison.

### **A-d-Police tierce-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.

### **B- Certificat d'assurance**

Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

Ce document négociable doit être produit par le bénéficiaire de l'assurance en cas d'avarie et de litige<sup>17</sup>.

### **C- L'avenant**

C'est un document qui constitue la preuve que la modification proposée par l'une des parties a bien été acceptée par l'autre partie.

Il se présente sous la forme de nouvelles conditions particulières<sup>18</sup>.

---

<sup>16</sup> DONALD DAILY. M, « logistique et transport international de marchandises, L'HARMATTAN, paris, 2013, page 559.

<sup>17</sup> MASSABI-FRANCOIS. M, POULAIN. E, « lexique du commerce international », BREAL, paris, 2002, page 43.

<sup>18</sup> LANDEL. J, CHARRE-SERVEANE. M, « lexique des termes d'assurances », L'ARGUS, paris, p.49.

### 2-3-4-Documents divers

Ce sont des documents très importants pour l'importateur en le sens qu'ils le rassurent sur la quantité, la conformité, et la qualité des marchandises commandées.

Ils peuvent être schématisés dans le tableau suivant :

**Tableau N° 01: les documents divers d'une opération de commerce extérieur**

<b>Nature du document</b>	<b>But et conditions d'établissement</b>
Certificat de poids	C'est un document qui atteste le poids exact des marchandises expédiées. Il est délivré par un organisme officiel.
Certificats d'origine	C'est un document émis et signé par la chambre de commerce, visé par la douane ou encore par un organisme officiel. Il atteste de l'origine des marchandises.
Note de poids et liste de colisage	Ces documents ont pour but de fournir des indications relatives au poids, au conditionnement, au contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.
Certificat d'analyse	Il est émis par un laboratoire ou un expert, il donne la composition des produits analysés (minerais, produits chimiques, pharmaceutiques etc...).
Certificat sanitaires et phytosanitaire	C'est un document établi par un organisme officiel certifiant la bonne qualité de certaines marchandises comestibles, des animaux et des plantes. Certificat vétérinaire pour les animaux vivants et certificat phytosanitaire pour les plantes, semences, engrais... etc.
Certificat d'agrément	Document établi sur ordre de l'acheteur attestant l'état qualitatif et quantitatif de la marchandise par un organisme officiel.
Certificat d'inspection	Document officiel établi par un organisme compétent pour la marchandise en cause, et attestant l'état ou le conditionnement de la marchandise.
Certificat de qualité	Document établi par un organisme officiel et attestant la bonne qualité des marchandises.

Source : <http://m-elhadi.over.blog.com>

## Section 03 : les instruments de paiements à l'international

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 lié au moment de livraison.

Il existe plusieurs instruments de paiements qui s'adaptent à la fois au moment contractuel prévu pour le règlement, ainsi qu'un niveau de sécurité accepté par le vendeur, qui sont :

### 3-1-Le virement international

Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur à demander à sa banque de payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction.

#### 3-1-1-Définition du virement international

C'est un instrument de paiement, où le débiteur (importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur)<sup>19</sup>.

Cependant le banquier de l'importateur réalise alors différentes manipulations pour faire parvenir la somme sur le compte désigné.

Autrement dit, il s'agit de transfert d'un compte à un autre opéré par une banque sur ordre de l'importateur au profit de l'exportateur.

#### 3-1-2-Les mentions du virement

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire.

Les banques ont généralement des imprimés réservés à cet usage ; il comprend les mentions suivantes<sup>20</sup> :

- N° de compte qui sera débiter ; compte de l'importateur.
- La somme ; le montant de la facture.
- La monnaie ; le code ISO de la devise : EUR, USD...etc.
- La méthode du transfert ; courrier, télex, ou le message SWIFT.

---

<sup>19</sup> LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, « gestion des opérations import-export », op, Cit, p. 129.

<sup>20</sup> MONOD Didier-Pierre, « moyens et techniques de paiement internationaux », op. Cit, p.80.

- Le nom du bénéficiaire ; l'exportateur.
- L'adresse du bénéficiaire ; ville, pays.
- La destination du virement ; la banque de l'exportateur.
- Le N° de compte a crédité.
- Le motif du règlement ; N° de la facture.

En cas de virement effectuer en devises :

- Achat au comptant ;
- Débit du compte en devises ;
- Sur compte en devises.

### **3-1-3-Les types du virement**

Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger elle le fait souvent par le biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère.

Les moyens utilisés sont le courrier, le télex, ainsi que le SWIFT ;

#### **A- Le courrier**

L'ordre de virement transite par la voie postale, il en résulte que les délais peuvent être plus en moins longs, en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

#### **B- Le télégraphique Transfer (télex)**

Il est plus rapide que le virement par courrier, il offre également d'avantage de Sécurité, mais le support papier reste l'instrument de virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.

Dans ce type de virement il faut demander au client un préavis de paiement afin de réagir en cas de retard de non-paiement.

**C- Le SWIFT** Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système SWIFT (Society for Worldwide inter-bank Financial Télécommunication), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition<sup>21</sup>.

Il comprend trois niveaux de fonctionnement<sup>22</sup> :

- La banque avec son terminal ;
- Le concentrateur national ;
- Le centre de commutation international ;

Tout message transitant via le réseau SWIFT est codé, les utilisateurs autorisés possèdent un code confidentiel.

Le nom de l'émetteur et du destinataire en tête du message suivis du type d'opération demandé.

Les différentes informations nécessaires au bon déroulement sont indiquées dans un ordre prédéterminé, chaque début de chapitre est identifié par un membre à deux chiffres.

Les principaux types de message SWIFT sont :

- MT 100 concerne les virements de fonds à l'étranger.
- MT 200 concerne le paiement entre banque.
- MT 400 concerne le paiement d'effet de commerce.
- MT 700 concerne le crédit documentaire.

### **3-1-4-Avantages et inconvénients du virement international**

Le virement bancaire présente certains avantages et inconvénient qui sont :

#### **A- Avantages**

- Moyen de paiement peu coûteux ;
- Très rapide grâce au télex ou au système SWIFT ;
- Sûr et rendant l'impayé impossible ; si le virement est effectué avant toute expédition.
- Sécurisé, grâce à des contrôles très sophistiqués.

---

<sup>21</sup> LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, « gestion des opérations import-export », op. Cit, p.130.

<sup>22</sup> MONOD Didier-Pierre, « moyens et techniques de paiement internationaux », op. Cit, p. 81, 82.

## B- Inconvénients

Tout instrument de paiement présente des inconvénients et parmi les inconvénients du virement international on cite :

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée au débiteur ;
- La possibilité d'un risque de change dans le cas d'un virement en devises ;
- Il peut s'avérer long et dépendant vis-à-vis du délai de poste ;
- Il ne consiste pas en une garantie de paiement sauf s'il est effectué avant l'expédition des marchandises.

## 3-2-Le chèque

### 3-2-1-Définition du 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 voie d'ondos, c'est à dire le bénéficiaire d'un chèque peut le remettre à un créancier pour acquitter sa dette.<sup>23</sup>

### 3-2-2-Les intervenants de l'emploi du chèque

L'emploi du chèque implique l'existence d'un compte et l'intervention de trois personnes<sup>24</sup> ;

- A- Le tireur :** émet et signe le titre pour éteindre sa dette à l'égard du bénéficiaire ou du porteur.
- B- Le tiré :** c'est la personne qui détient les fonds et qui est dans l'obligation de payer le montant du chèque, il peut être une banque ou un organisme assimilé.
- C- Le bénéficiaire (le porteur) :** c'est le créancier d'une obligation dont le chèque est destiné à éteindre.

### 3-2-3-Le circuit du chèque à l'international

Le chèque revient toujours au siège de la banque où est ouvert le compte du titulaire, c'est le seul moyen qu'a le banquier de 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 créditera alors le compte son client.

---

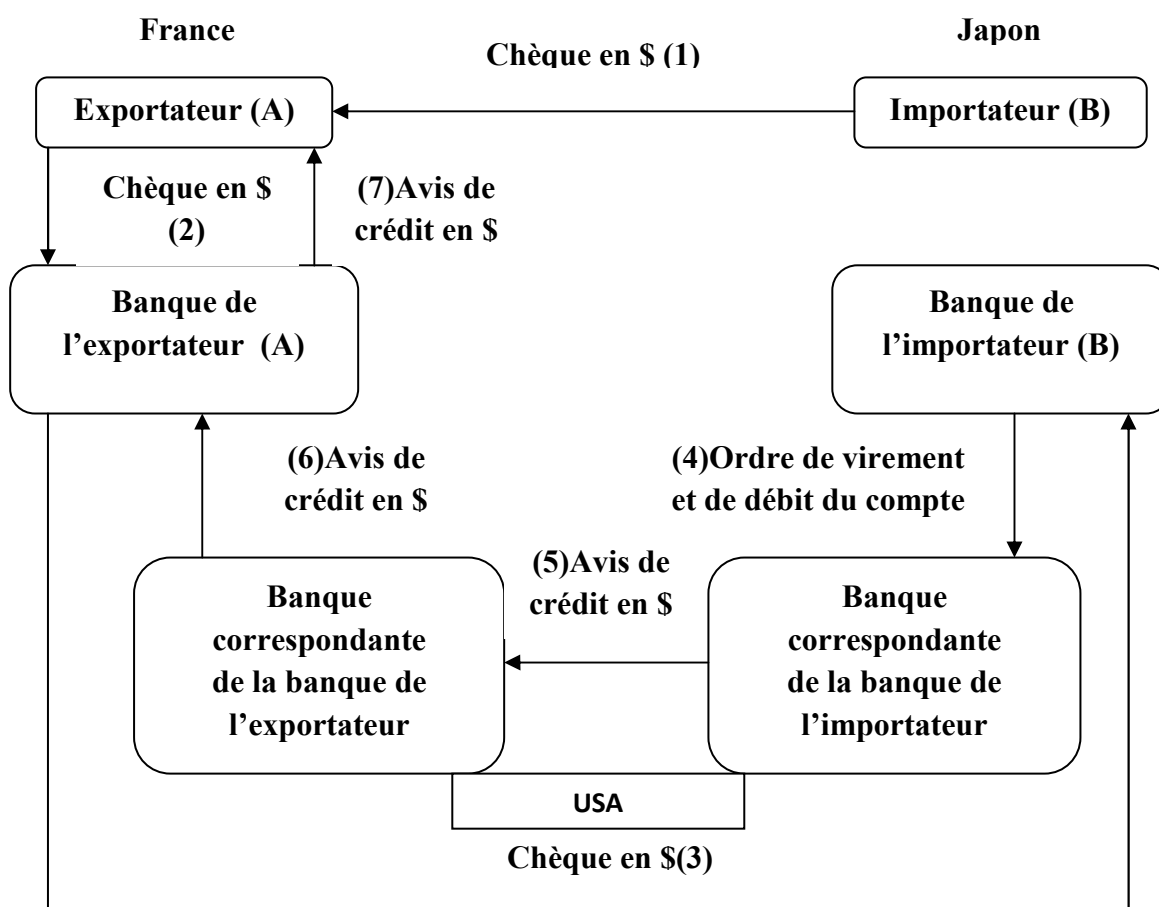
<sup>23</sup> BENHALIMA, (A), « Pratique des techniques bancaires, DAHLEB, Alger, 1997. P.69.

<sup>24</sup> MICHEL Jeantin, « Instruments de paiement et de crédit », DALLOZ-SIREY, Paris, 1998, p.8.

Etant donné ce cheminement, un délai de 3 à 4 semaines peut s'écouler entre le jour de réception du cheque chez l'exportateur et celui où il sera crédité 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 accordé entre la date de remise du cheque et la date de réception des fonds. Ces fonds seront récupérés par la banque en cas de cheque sans prévision ou de problème de transfert de devises.<sup>25</sup>

### Schéma n° 01 : Circuit d'un cheque à l'international



Source : MONOD (D-P), op. Cit, p.84.

<sup>25</sup> MONOD, D-P, « Moyens et techniques de paiement internationaux, op. Cit, p.82.

## 3-2-4-Avantages et inconvénients

### A- Les avantages du chèque

Le chèque nous présente les avantages suivants ;

- Simple à utiliser et peu coûteux ;
- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié ;
- Par le mécanisme « sans bonne fin » le chèque peut constituer un moyen de financement, l'exportateur sera crédité de la créance dès réception du chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur ;
- C'est un moyen de paiement.

### B- Les inconvénients du chèque

Le chèque se caractérise, malgré sa simplicité d'utilisation, par de nombreux inconvénients

- L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur ;
- Le temps d'encaissement est plus au moins long. Il y a en effet de nombreuses étapes et de nombreux intermédiaires entre le moment où le bénéficiaire reçoit un chèque et celui où il a accès aux fonds ;
- Si le chèque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change.
- Le chèque peut être volé, perdu, voire falsifié ;
- La réglementation des changes peut limiter l'usage des chèques en commerce international.

## 3-3-La carte bancaire internationale

### 3-3-1-Définition

La carte bancaire internationale constitue le moyen le plus simple et le moins coûteux pour régler ses achats à l'étranger. Elle est présentée sous forme d'un rectangle comportant, au recto, le nom de la carte, le numéro, la période de validité, le nom de la banque, le nom du titulaire et une puce électronique, et au verso une bande magnétique, un spécimen de signature du titulaire de la carte ainsi qu'un nombre de trois chiffres<sup>26</sup>.

### 3-3-2-Les intervenants de la carte bancaire

La carte bancaire souscrit généralement l'intervention de quatre parties :

**A- Le porteur** : c'est le titulaire de la carte ;

**B- L'affilié** : c'est le commerçant affilié à la carte et qui l'accepte comme moyen de paiement ;

**C- La banque du porteur** : c'est la banque qui émet la carte et qui l'accepte comme moyen de paiement ;

---

<sup>26</sup> [www.lafinancepourtous.com](http://www.lafinancepourtous.com)

**D- La banque de l'affilié :** c'est la banque qui gère le compte du commerçant affilié et qui est chargée de recouvrement des transactions faites avec les porteurs de carte (locaux ou étrangers).

### 3-3-3-Avantages et inconvénients

#### A- Avantages

- Indispensables pour tout achat via internet ;
- Utilisation de carte pour les retraits d'espèces dans les distributeurs automatiques de billets (DAB) et les guichets automatiques de banque (GAB) ;
- Utilisation de la carte à l'étranger conformément à la législation de change en vigueur ;
- Plus de manipulation d'espèces ni de risque de chèque sans provision ;

#### B- Inconvénients

- Risque de vol ;
- Dans certains pays, elles sont assujetties à un contrôle des changes ;
- Le plafonnement des retraits en liquide ;
- Le montant de transaction est limité suivant la législation locale du pays du titulaire ;

### 3-4-La lettre de change

#### 3-4-1-Définition

Il s'agit d'un document (pouvant être dématérialisé sous forme de bande magnétique) par lequel une personne (tireur) invite son débiteur (tiré) à payer sa dette à une tierce personne (porteur de lettre de change). Il s'agit le plus souvent à cette occasion pour le tireur de payer à son tour les sommes qu'il doit de son côté au porteur<sup>27</sup>.

#### 3-4-2-Les intervenants

**A- Le tireur :** c'est l'exportateur celui qui donne l'ordre ;

**B- Le tiré :** c'est l'importateur, celui qui paye ;

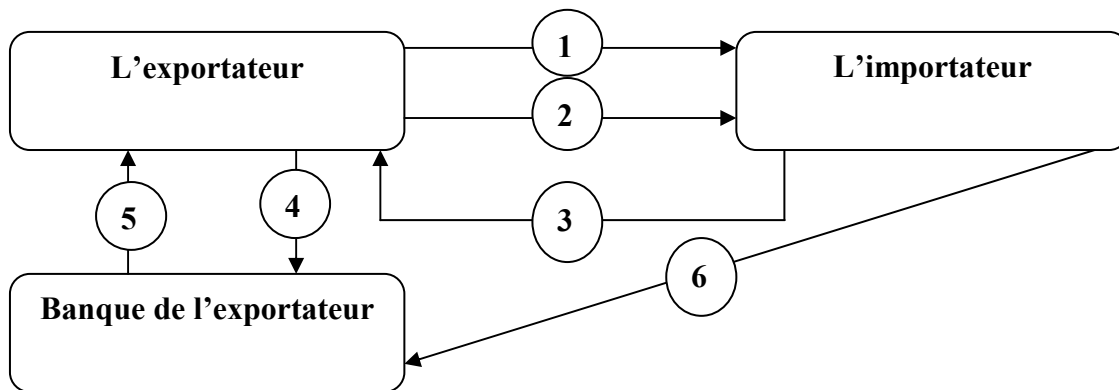
**C- Le bénéficiaire de règlement :** c'est le tireur lui-même ou bien une personne tiers.

---

<sup>27</sup> [www.lafinancepourtous.com](http://www.lafinancepourtous.com)

## 3-4-3-Utilisation de la lettre de change

### Schéma N° 2 : utilisation de la lettre de change



Source : MONOD (D-P), op. Cit, p.97.

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

## 3-4-4-Avantages et inconvénients de la lettre de change

La lettre de change dispose de plusieurs avantages ce qui fait d'elle un instrument très utilisés en commerce international ;

### A- Les avantages

- L'effet et émis à l'initiative du vendeur (créancier) ;
- Il matérialise une créance qui, peut dans certain cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque ;
- Il détermine précisément la date de paiement ;

Elle peut aussi représentée quelque inconvénients :

### B- Les inconvénients

- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayés, la perte et le vol ;
- Elle est soumise à l'acceptation de l'acheteur (le tiré) et son recouvrement peut être long, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.

## **3-5-Le billet à ordre**

Le billet à ordre fait partie de la famille des instruments de paiement internationaux, dans la catégorie des effets de commerces.

### **3-5-1-Définition du billet à ordre**

C'est un écrit par le quel une personne (le souscripteur) s'engage à payer à une autre personne (le bénéficiaire) une certaine somme à une échéance déterminée.

Autrement dit le billet à ordre est un effet de commerce émis à l'initiative de l'importateur (souscripteur), par le quel celui-ci promet le paiement d'une certaine somme à une certaine date à son créancier ; c'est-à-dire l'exportateur (le bénéficiaire).

### **3-5-2-Les mentions d'un billet à ordre**

Le billet à ordre contient :

- La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminé ;
- L'indication de l'échéance ;
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- Le nom de celui au quel ou à l'ordre au quel le paiement doit être fait ;
- L'indication de la date et du lieu ou le billet est souscrit ;
- La signature de celui qui émet le titre souscrit.

### **3-5-3-Avantages et inconvénients du billet à ordre**

Le billet à ordre comme tous les instruments de paiement contient des avantages et des inconvénients et on site ;

#### **A- Les avantages**

Les avantages du billet à ordre sont :

- Simple a utilisé ;
- Rapide dans sa mise en œuvre ;
- Peut être avalisé, endossé ou négocié ;

## B- Les inconvénients

Cet instrument présente aussi des inconvénients qui sont :

- L'échéance ne peut pas dépasser trois mois ;
- Il est émis à l'initiative de l'importateur ;
- Il est soumis au risque de change ;
- Il est soumis au risque d'impayé.

## Conclusion

A travers les éléments traités dans ce premier chapitre et en guise de conclusion, nous constatons que les échanges extérieurs sont apparus, étudiés, et analysés par différents courants économiques de puis le 18<sup>ème</sup> siècle.

Et aussi, le contrat commercial constitue un élément de base de toute transaction, et doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants, de nature à prévenir les sources de litiges, et doit se référer 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 (banquier, douanes, assurances...etc.), ils constituent souvent pour le banquier ; les frais générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

Enfin on constate aussi que les instruments de paiements internationaux sont variables, et induisent obligatoirement un paiement par leurs utilisation, dont certains sont spécifiques au commerce international, et revêtent une importance primordiale, l'emploi des uns ou des autres, varie en fonction de la confiance réciproque que s'accordent l'exportateur et l'importateur, ainsi qu'à la nature des échanges.

L'objet du chapitre suivant s'inscrit dans le prolongement du précédent. Notre principal centre d'intérêt, va privilégier l'étude des techniques de paiement à l'international.

### Introduction

Le paiement dans le cas d'une transaction commerciale internationale est plus complexe qu'en situation de commerce local ; le choix de la technique de paiement doit assurer à l'exportateur la sécurité de paiement tout en préservant l'attractivité commerciale de l'offre, mais aussi l'assurance d'une livraison conforme à l'importateur.

L'exportateur se doit bien de connaître les différentes techniques dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voir selon les clients à l'importation, l'importateur dispose aussi de la même panoplie de techniques avec ses différents modes de réalisation dont l'utilisation suit la même exigence qu'à l'exportateur.

Dans le souci de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement déterminée selon la nature du besoin, ce chapitre a été structuré de manière à présenter en première section les techniques de paiement non-documentaires à l'international, en deuxième section la technique documentaire la plus utilisée dans le commerce international à savoir le crédit documentaire, et enfin en troisième section la technique de remise documentaire.

### Section 01 : Les techniques de paiement non documentaires de règlement

Dans cette section nous allons aborder trois techniques de paiement non documentaires à savoir :

- L'encaissement simple ;
- Le contre remboursement ;
- Le compte à l'étranger.

#### 1-1- L'encaissement simple :

##### 1-1-1- Définition :

Cette technique donne aux clients l'initiative de règlement après la réception de la commande, les fournisseurs sont donc confrontés aux risques commerciale, non-paiement et politique, c'est pour cela qu'elle est utilisée habituellement à de faibles montants, ou aux transactions entre sociétés ayant une confiance réciproque ou faisant partie du même groupe.

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

---

Il est prudent de ne l'utiliser que si les relations d'affaires entre les deux partenaires sont stables, et établies de longue date.

### **1-1-2- Les intervenants de l'encaissement simple**

#### **A- L'exportateur**

- Il expédie la marchandise comme convenu ;
- Il envoie la facture commerciale du montant convenu.

#### **B- L'importateur**

- Il reçoit la marchandise ;
- Il paie à réception de la facture, ou à l'échéance fixée.

### **1-1-3- Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple**

#### **A- Les avantages**

- ✓ Rapide et souple sur le plan administratif ;
- ✓ Modération des coûts ;
- ✓ Simplicité de la procédure.

#### **B- Les inconvénients**

- ✓ L'exportateur subit le risque de non paiement, car le règlement est à l'initiative de l'acheteur ;
- ✓ L'acheteur peut modifier unilatéralement les conditions de paiement ;
- ✓ En n'étant pas basée sur des documents, cette technique ne prévoit aucune garantie pour couvrir le vendeur.

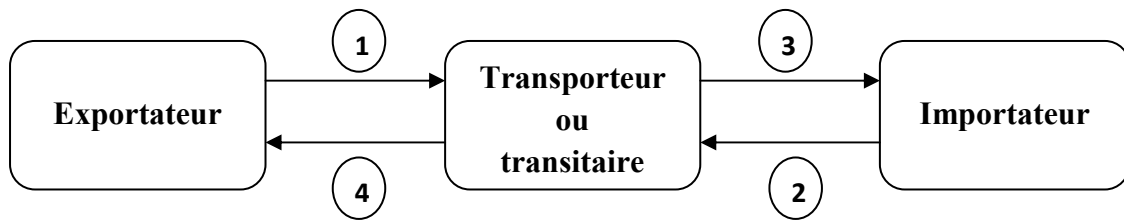
### **1-2- Le paiement contre remboursement**

#### **1-2-1- Définition**

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

### 1-2-2- Mécanisme de contre remboursement

#### Schéma n°03 ; Mécanisme de contre remboursement



Source : [www.eur-export.com](http://www.eur-export.com)

- (1) Expédition des marchandises vers le destinataire, par l'intermédiaire d'un transporteur ou d'un transitaire, avec instruction de remettre les marchandises que contre son paiement.
- (2) Le transporteur ou le transitaire réclame le paiement, en cas de refus de destinataire il est tenu de ne lui pas livrer.
- (3) Si, le paiement est effectué, la livraison aura lieu.
- (4) Rapatriement du montant pour le compte du vendeur.

### 1-2-3- Les avantages et les inconvénients du contre remboursement

#### A- Les avantages

- ✓ Le contre remboursement est technique facile à utiliser, très simple et très rapide ;
- ✓ Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation d'une lettre de change ;
- ✓ Le contre remboursement reste intéressant pour des ventes à des particuliers dans le cadre de la vente par correspondance.

#### B- Les inconvénients

Le paiement contre remboursement ne garantit pas :

- ✓ Le refus des marchandises, car elles peuvent être endommagées et/ou non-conformes à celles commandées ;
- ✓ Le risque commercial du chèque sans provision ;
- ✓ Le risque politique de non-transfert des fonds encaissés ;

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

---

### 1-3- Le compte à l'étranger

Lorsque votre banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, vous avez la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportation est courante vers un pays et que les sommes sont importantes.

En effet, cette centralisation des recettes prévenants de ce pays sur un compte local permet ;

- De réduire le montant des commissions liées aux rapatriements.
- A l'importateur de payer sur un compte de son pays ;
- Eventuellement le paiement des fournisseurs locaux. Les paiements effectués à partir d'un compte à l'étranger coutent généralement moins chère 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 ce fait dans les délais convenus avec l'exportateur.

## Section 02 : Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publiées par la chambre du commerce international, ces dernières nous précisent ses principaux intervenants, les formes sur lesquelles on le retrouve, les différents modes de sa réalisation ainsi que ces formes spéciales qui représentent sa capacité d'adaptation des différents cas de commerce international. C'est se que nous allons vous démontrer dans cette section :

### 2-1- Définition

Le Crédit Documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire) , dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérent entre eux, justifiant de la valeur et de

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

---

l'expédition des marchandises ou des prestations de services<sup>28</sup>. Le Crédit Documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU) de la chambre de commerce Internationale, reconnues et appliquées dans le monde entier et dont la dernière version publiée en décembre 2006 est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2007 (la publication de référence est actuellement la n°600).

Il s'agit donc d'un engagement de paiement pris par la banque émettrice à la demande d'un donneur d'ordre, l'acheteur, en faveur d'un bénéficiaire, le vendeur.

### **2-2- Les intervenants du crédit documentaire**

Le crédit documentaire fait intervenir les parties suivantes :

**2-2-1- Le donneur d'ordre (l'importateur) :** c'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger, il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur.

**2-2-2- La banque émettrice :** c'est la banque de l'acheteur (située en général dans le pays de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit documentaire.

**2-2-3- La banque notificatrice :** c'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur), qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.

**2-2-4- La banque confirmatrice** est, en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis du bénéficiaire.

**2-2-5- Le bénéficiaire :** signifie la partie en faveur de laquelle un crédit est émis.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Documents internes de la direction des opérations avec l'étranger, BEA, Alger.

<sup>29</sup> Règles et usances uniformes, R.U.U 600, article 2.

### **2-3- Le cadre juridique du crédit documentaire**

#### **2-3-1- Le rôle de la chambre du commerce international dans l'évaluation de la notion de crédit documentaire**

La chambre du commerce international publie pour la première fois les règles et usances uniformes(RUU) relatives aux crédits documentaires en 1933 révisées périodiquement en 1951 et puis en 1962, version à laquelle se rallièrent les britanniques, puis encore en 1974. La version de 1983 intègre le crédit documentaire par paiement différé. Et pour la version de 1993, c'est vrai qu'elle n'a pas apporté de bouleversements, mais elle a considérablement simplifié et clarifié les règles.

Les R.U.U sont applicables sur tous les crédits documentaires et elles lient toutes les parties intéressées, cette technique documentaire occupe une place importante dans le commerce internationale, car à travers ces règles elle a pu réduire d'importantes incompréhensions que rencontre les négociateurs et les banques dans une opération de commerce international, telles que les précisions de financement, l'encaissement et la mobilisation des créances, les circonstances de lieu et de temps, ainsi la réglementation qui touche certains pays.

#### **2-3-2- La nouvelle version des règles et usances uniformes(R.U.U600) relative aux crédits documentaires**

La dernière révision des R.U.U relative aux crédits documentaires est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> Juillet 2007.

Il s'agit de la sixième révision des R.U.U, cette dernière était devenu nécessaire du fait des changements permanant dans la pratique des transferts des fonds et des paiements. « A cela, s'ajoute le fait que dans près de 70% des cas, les documents remis dans le cadre de crédit documentaire ne répondaient pas aux exigences »<sup>30</sup>.

---

<sup>30</sup> [www.lafinancepourtous.com](http://www.lafinancepourtous.com)

### 2-3-3- Les principales modifications au 1<sup>er</sup> Juillet 2007

- Il n'y a plus que 39 articles au lieu de 49 et le langage employé est plus simple ;
- La durée pendant laquelle les banques doivent procéder à l'examen des documents est réduite de sept (07) à cinq (5) jours suivant la date de présentation des documents. La mention de « délai raisonnable » est supprimée ;
- Disparition des règles, concernant les crédits « révocable »
- Il est précisé que le crédit est réalisable tant auprès de la banque désignée pour sa réalisation qu'auprès de la banque émettrice ;
- La banque ne peut pas désormais refuser la « lever » des documents sous prétexte que l'on ne retrouve pas exactement les mêmes termes d'un document à l'autre ;
- Le risque de perte des documents est transféré dans certains cas à l'acheteur ;
- La banque émettrice consulte l'importateur sur une éventuelle non-conformité des documents requis. Si ce dernier accepte les documents tels qu'ils sont, la banque procède au paiement ou remboursement de la banque désignée sans avoir recours à l'annulation du crédit ;
- Nouvelle terminologie : « honorer » regroupe les trois modes de réalisation du crédit documentaire (paiement à vue, paiement différé, acceptation d'une traite). La notion de « négociation » du crédit documentaire est clairement expliquée dans les R.U.U600.

### 2-3-4- L'intérêt des R.U.U 600

Cette révision a pour intérêt :

- Améliorer l'efficacité du crédit documentaire ;
- Réduire le nombre des documents irréguliers ;
- S'adapter aux technologies de transport ;
- Eviter les dérives constatées et qui créent une uniformité dans la pratique ;
- Inciter les banques et les donneurs d'ordre à être plus explicites dans les termes du crédit ;
- Faciliter les réalisations et leurs règlements.

### **2-3-5- Les caractéristiques de la nouvelle révision des R.U.U 600**

- Une version allégée : 39 articles au lieu de 49 ;
- Des règles précises et pédagogiques avec un souci de cohérence ;
- Un langage simple, clair et compréhensible avec une présentation plus claire ;
- Des articles bien identifiés (amendements, documents, conformes) ;
- Elles apportent un grand nombre de précision souvent connue mais non écrite.

### **2-4- Les étapes d'une opération de commerce international par la technique de crédit documentaire**

Le déroulement d'une opération du commerce internationale par crédit documentaire passe par les phases suivantes :

- (1) L'importateur et l'exportateur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
- (2) L'importateur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du l'exportateur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
- (3) La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située habituellement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation, le crédit documentaire au bénéficiaire.
- (4) La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le bénéficiaire de l'émission du crédit documentaire.
- (5) Dès que le bénéficiaire est avisé du crédit et qu'il est assuré de pouvoir respecter les instructions qui y figurent, il procède à l'expédition des marchandises.
- (6) Le bénéficiaire transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée

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

(7) A la réception des documents d'expédition, la banque désignée vérifie leur conformité. Si ces documents satisfont aux conditions du crédit, la banque règlera alors le bénéficiaire dans la forme prévue au crédit (paiement, acceptation ou négociation).

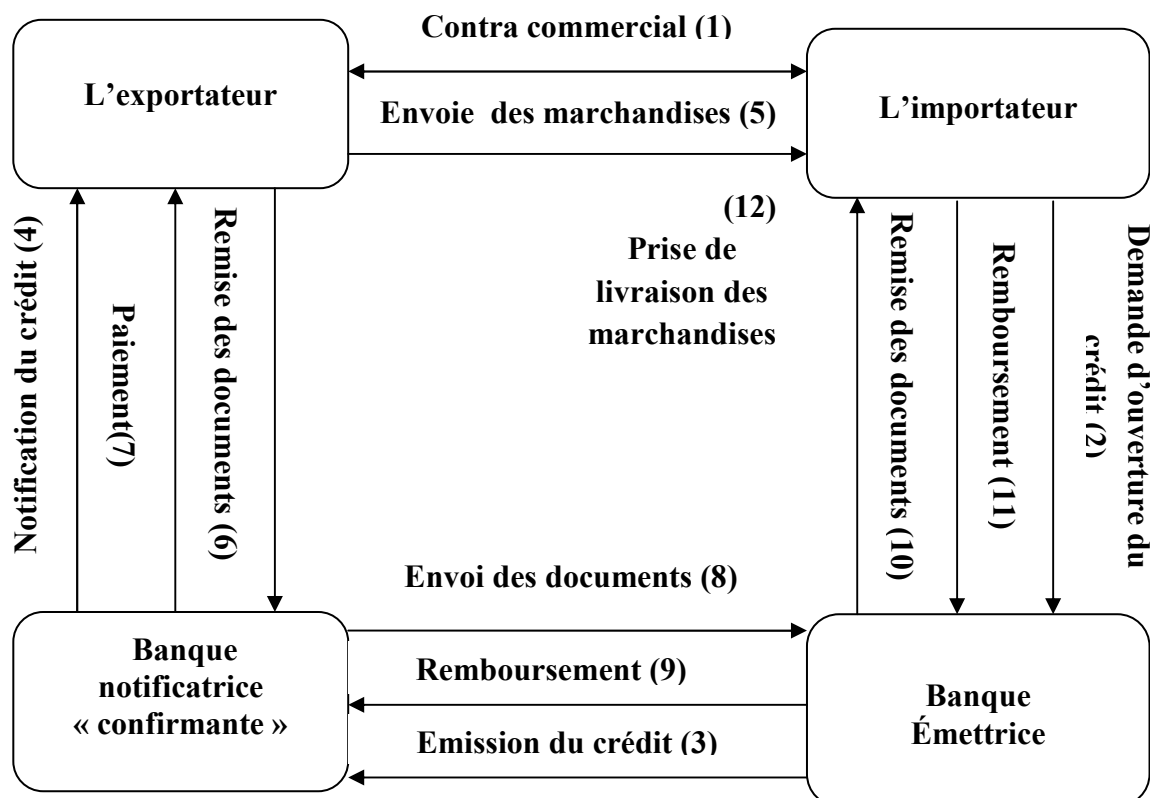
(8) La banque désignée, s'il ne s'agit pas de la banque émettrice, transmet tous les documents à la banque émettrice.

(9) La banque émettrice vérifie à son tour les documents. S'ils sont conformes aux conditions du crédit, elle rembourse, de la façon convenue, la banque qui a effectué le paiement du bénéficiaire (la banque désignée).

(10) et (11) La banque émettrice remet les documents au donneur d'ordre après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.

(12) Le donneur d'ordre est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

### Schéma N°04 : déroulement d'une opération de commerce international par crédit documentaire



**Source :** documents internes de la direction des opérations avec l'étranger, BEA, Alger-Boulevard Colonel Amirouche, 2017.

### 2-5- Les formes d'un crédit documentaire

#### 2-5-1- Le crédit documentaire irrévocable

Le crédit documentaire irrévocable est émis par la banque de l'importateur qui s'engage à en payer le montant, à condition que les documents qui lui sont présentés soient conformes aux termes du crédit documentaire.

Un crédit irrévocable constitue pour la banque émettrice, un engagement ferme.

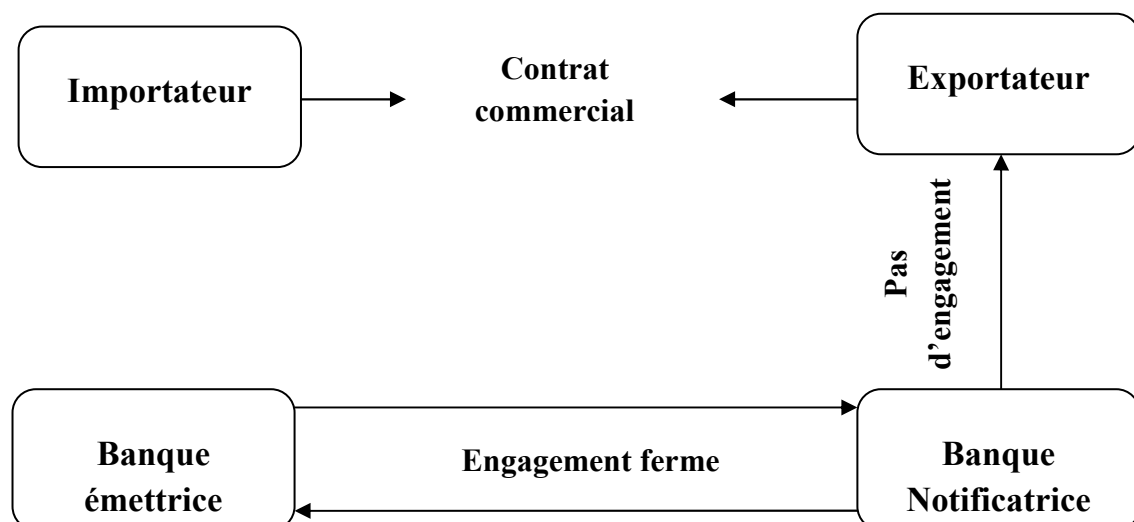
Chaque modification apportée est subordonnée à l'accord de toutes les parties (acheteurs, vendeurs, banques).<sup>31</sup>

Dans cette forme, la banque notificatrice n'est tenue que de transmettre (notifier) au bénéficiaire l'ouverture d'un crédit documentaire en sa faveur, sans y ajouter aucun engagement de sa part, elle a un rôle d'intermédiaire mandataire.

Néanmoins l'exportateur supporte les risques de :

- Changement de politique de transfert des devises vers l'étranger.
- Force majeure non stipulé explicitement dans le contrat.
- Cessation de paiement de pays de l'importateur.

#### Schéma N°05 : Présentation du crédit documentaire irrévocable



**Source :** Charles del busto, guide de la CCI des opérations de crédit documentaire, p35.

<sup>31</sup> MONOD, Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiements internationaux », ESKA, Paris, 2007, p121.

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

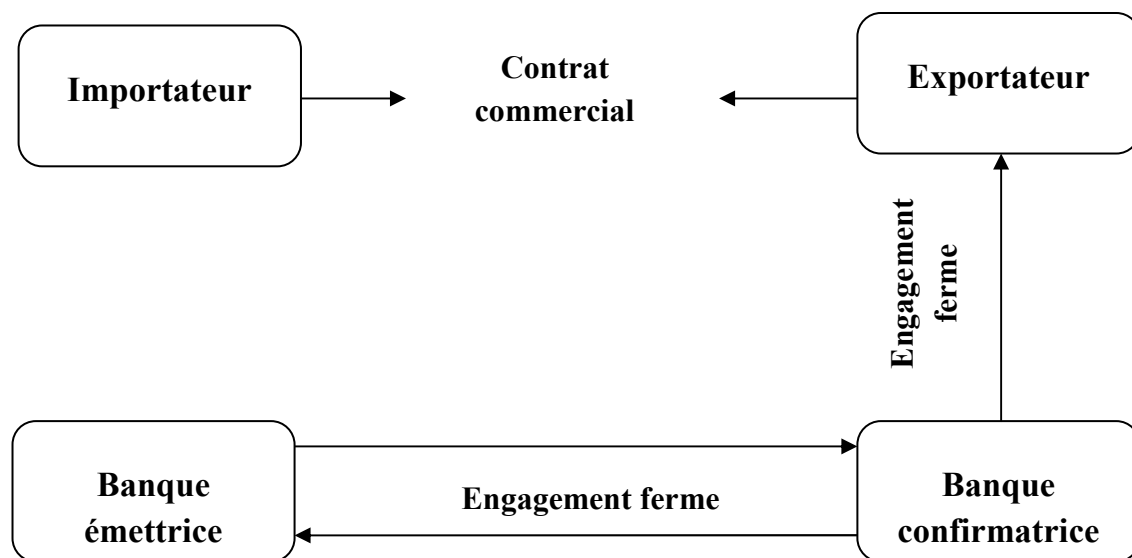
### 2-5-2- Crédit documentaire Irrévocable et confirmé

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

Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instruction de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays.

Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non transfert, les risques politiques pour l'exportateur, tout en réduisant les délais de paiement. En parallèle propose à l'importateur une double garantie sur la conformité des documents requis, cependant, il représente la forme la plus coûteuse pour l'importateur.

#### Schéma N°06 : présentation du crédit documentaire irrévocable et confirmé



Source : Charles Del Busto, op.cit, p37

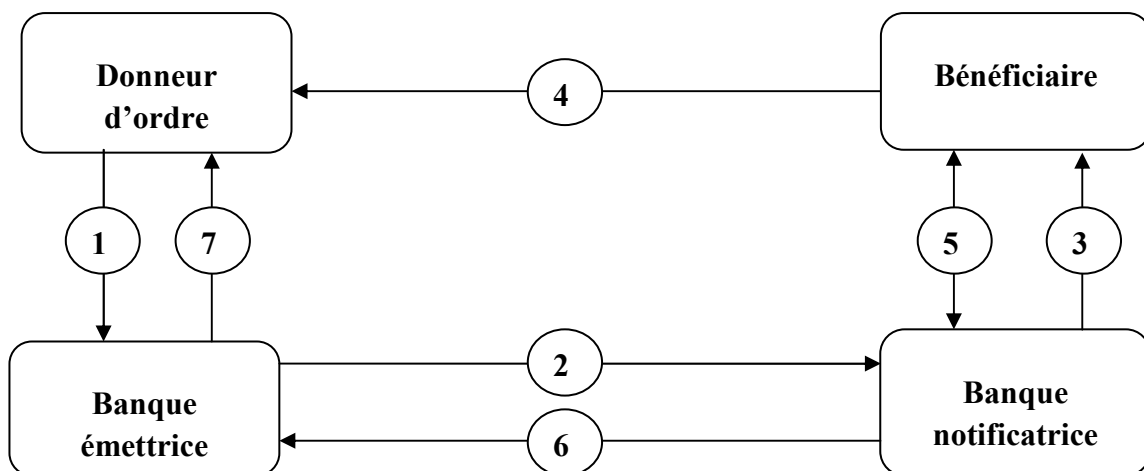
### 2-5-3- Le crédit révocable

Ce type de crédit peut être annulé ou amendé, à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire, par la banque émettrice, à son initiative ou à celle de l'importateur.

Cependant, cette faculté reste sans effet si les documents ont été présentés par le bénéficiaire à la banque notificatrice.

A noter que le crédit documentaire révocable, a été supprimé dans les RUU 600.

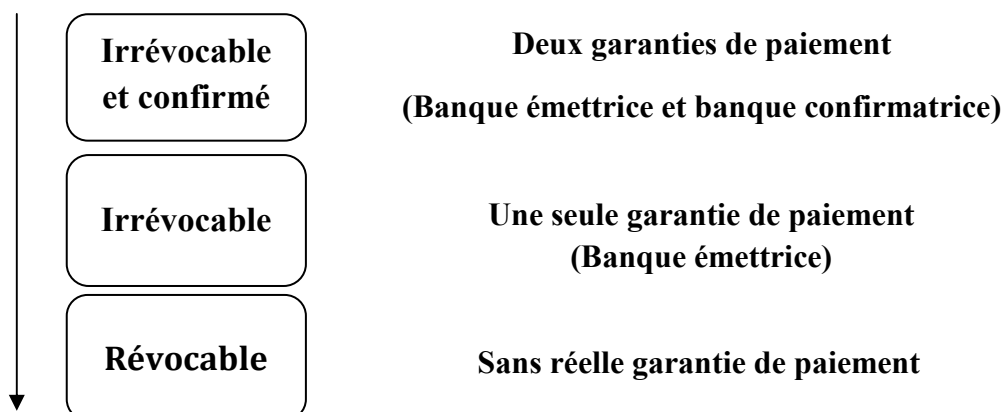
### Schéma N°07 : Le crédit documentaire révocable



Source : K. Benkrimi, « Crédit Bancaire et Economie Financière », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010 ; P 141.

- (1) Ordre d'ouverture à la banque émettrice et paiement ;
- (2) Emission de (Crédoc) par la banque émettrice à la banque notificatrice
- (3) Notification du (Crédoc) par la banque notificatrice au bénéficiaire
- (4) Envoi de la marchandise.
- (5) Remise des documents contre paiement
- (6) Transmission des documents de la banque notificatrice à la banque émettrice
- (7) Remise des documents de la banque émettrice à l'acheteur.

### Schéma N°08 : La classification des formes de crédit documentaire selon l'ordre décroissant de sécurité



Source : Arab Tunisian Bank, « comprendre les crédits documentaires », Tunis, 2010, p5.

### 2-6- Les modes de réalisation du crédit documentaire

« Un crédit doit indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, paiement différé, acceptation ou négociation »<sup>32</sup>

Il existe donc quatre modes de réalisation du crédit document :

- Paiement à vue ;
- Paiement différé ;
- Paiement par acceptation ;
- Paiement par négociation.

Ces modes de réalisation de crédit ont été développés en tenant compte de la complexité du règlement d'une opération de commerce international.

C'est ainsi que le crédit documentaire permet de consentir à son client des délais de paiement en toute sécurité.

« Honorer signifie :

- a. Payer à vue si le crédit est réalisable par paiement à vue.
- b. Contracter un engagement de paiement différé et payer à l'échéance si le crédit est réalisable par paiement différé.
- c. Accepter une lettre de change « traite » tirée par le bénéficiaire et payer à échéance si le crédit est réalisable par acceptation »<sup>33</sup>.

#### 2-6-1- Le paiement à vue

La banque notificatrice n'est pas mandatée pour payer les documents, elle vérifie et procède à leur négociation. Elle peut dans ce cas accorder à l'exportateur une avance en attendant l'encaissement définitif des fonds auprès du banquier émetteur. En cas de risques politiques ou de non-conformité des documents, l'exportateur est tenu de rembourser cette avance.

Si la banque notificatrice est mandatée pour payer les documents, elle vérifie leur conformité et règle l'exportateur<sup>34</sup>.

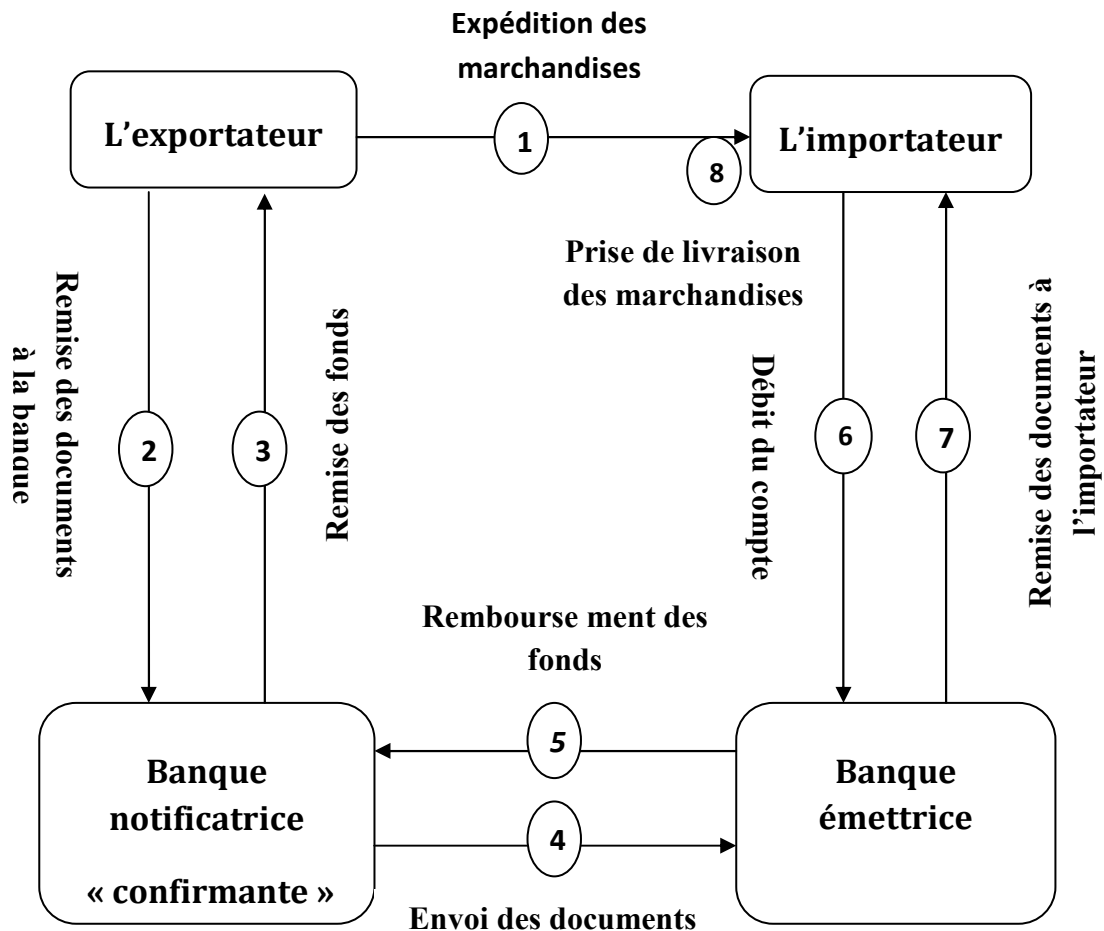
---

<sup>32</sup> R.U.U.600, article 6b, réalisation.

<sup>33</sup> R.U.U600, article2, définitions.

<sup>34</sup> MONOD, D-P, op. Cit, p126.

Schéma N°09 : paiement à vue d'un crédit documentaire confirmé



Source : MONOD, D-P, op. Cit, p129

- 1- L'exportateur expédie les marchandises.
- 2- L'exportateur remet à la banque tous les documents requis dans le crédit.
- 3- La banque confirmante vérifie leur exactitude. S'ils sont conformes, elle règle le montant du crédit sans recours contre le bénéficiaire.
- 4- La banque confirmante envoie ces documents à la banque émettrice. Elle lui demande en échange, le remboursement des fonds décaissés.
- 5- Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice rembourse les fonds à la banque confirmante.
- 6- La banque émettrice débite le compte de son client.
- 7- La banque émettrice remet les documents à l'importateur.
- 8- L'importateur prend possession des marchandises et effectue le dédouanement grâce aux documents qu'il a reçus.

### 2-6-2- Le paiement différé

Une date de paiement du crédit est convenue au moment de la conclusion du contrat commercial, entre l'acheteur et le vendeur.

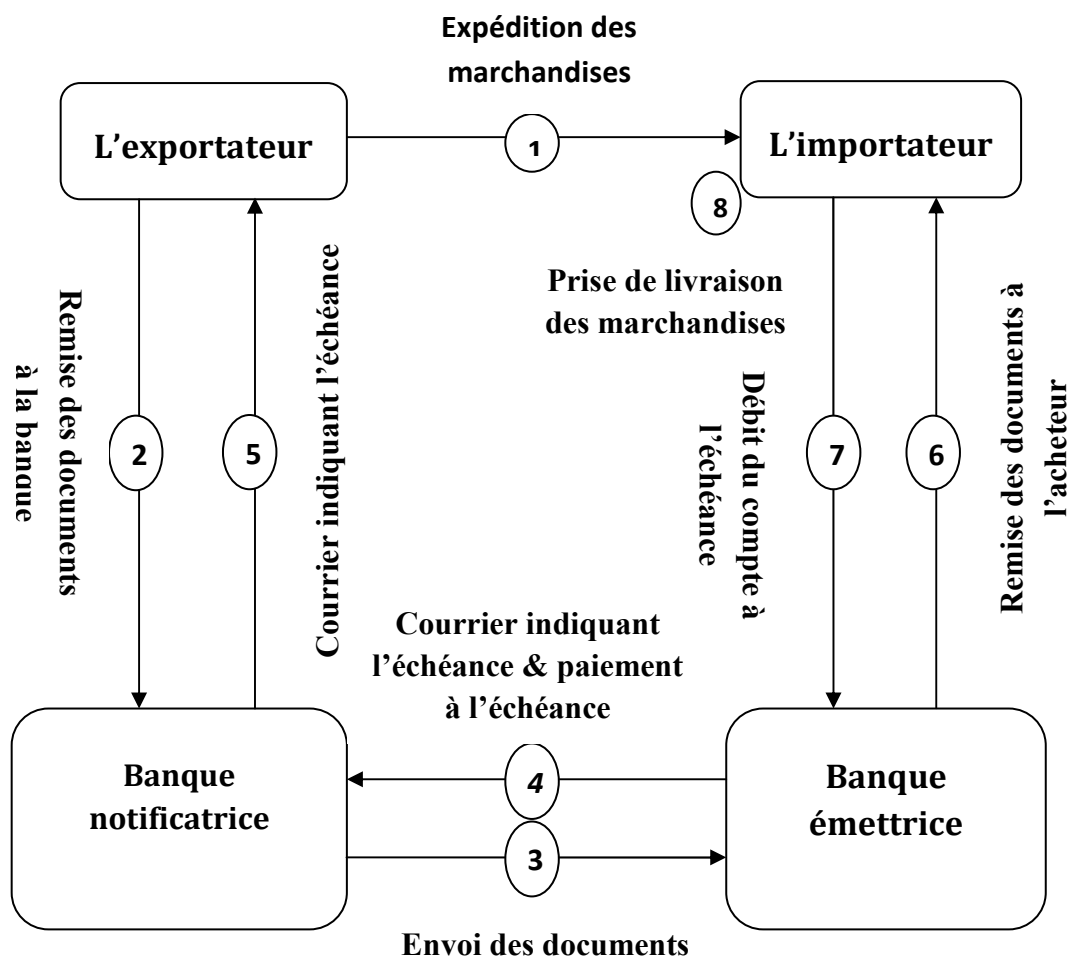
Cette date d'échéance est clairement indiquée sur la lettre de crédit, par exemple paiement à X jours date de connaissance.

L'exportateur ne sera payé qu'à l'expiration de ce délai. Il peut avoir des difficultés à escompter sa créance en cas de besoin de trésorerie.

En cas de crédit non confirmé, le bénéficiaire ne reçoit de la banque émettrice aucun instrument cambiaire en contrepartie des documents qu'il a remis. Le bénéficiaire n'est couvert que par l'engagement écrit de la banque émettrice du crédit<sup>35</sup>.

#### A- Paiement différé d'un crédit documentaire non confirmé

Schéma N°10 : paiement différé d'un crédit documentaire non confirmé



Source: P-D, MONOD, op. cit, p131.

<sup>35</sup> MONOD, D-P, op. Cit, p130.

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

---

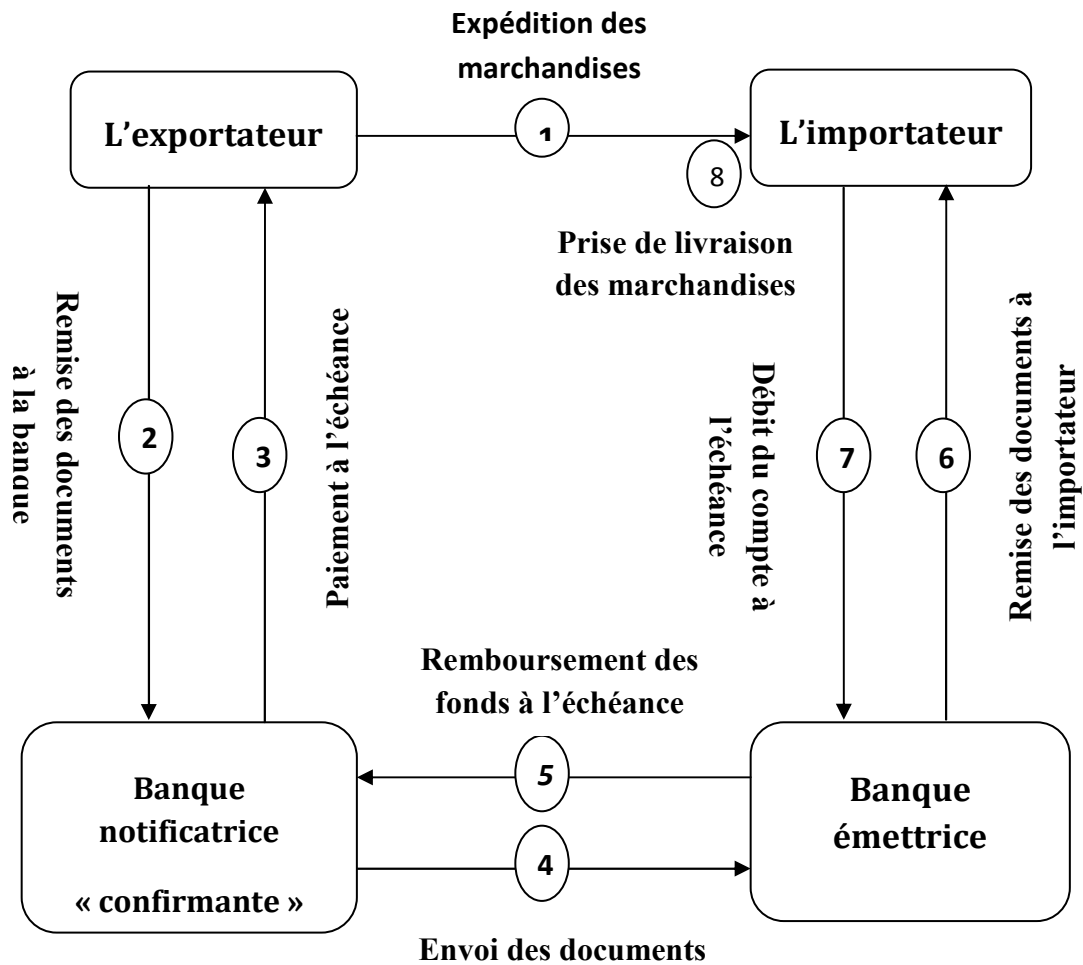
- 1- L'exportateur expédie les marchandises.
- 2- L'exportateur remet à la banque tous les documents requis dans le crédit.
- 3- La banque notificatrice informe l'exportateur de l'exactitude des documents ; l'exportateur devra attendre la date d'échéance indiquée dans l'avis de crédit. Si un risque politique survenait entre-temps, le paiement serait retardé jusqu'à ce que la situation soit régularisée.
- 4- La banque notificatrice envoie les documents à la banque émettrice.
- 5- Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice indique son intention de payer à l'échéance. La banque émettrice transmettra les fonds à la date d'échéance fixée par le crédit.
- 6- La banque émettrice remet les documents à l'importateur.
- 7- La banque émettrice débite le compte de son client à l'échéance.
- 8- L'importateur prend possession des marchandises et effectue le dédouanement grâce aux documents qu'il a reçus.

Les risques politiques n'étant pas couverts, le bénéficiaire ne sera payé qu'à la réception des fonds par la banque notificatrice.

### **B- Paiement différé d'un crédit documentaire confirmé par la banque notificatrice**

Dès la confirmation du crédit, l'exportateur bénéficie de l'engagement ferme de la banque qui lui a confirmé le crédit, même en cas de risques politiques, donc le bénéficiaire sera payé, quoi qu'il advienne, à l'échéance convenue sur le crédit.

Schéma N°11 : Paiement différé d'un crédit documentaire confirmé



Source: MONOD, D-P, op. Cit, p132.

- 1- L'exportateur expédie les marchandises.
- 2- L'exportateur remet à la banque tous les documents requis dans le crédit.
- 3- La banque confirmante vérifie la conformité des documents. Elle s'engage à payer le montant du crédit à la date d'échéance fixée.
- 4- Elle envoie les documents à la banque émettrice avec un avis de débit à due échéance.
- 5- Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice remboursera la banque confirmante à due échéance.
- 6- La banque émettrice remet les documents à l'importateur.
- 7- La banque émettrice débite le compte de son client à l'échéance.
- 8- L'importateur prend possession des marchandises et effectue le dédouanement grâce aux documents qu'il a reçus.

La banque confirmante peut, à ses risques et périls, créditer l'exportateur par avance du montant du crédit dans l'attente de la date d'échéance. En cas des risques politiques, l'exportateur ne remboursera pas cette avance.

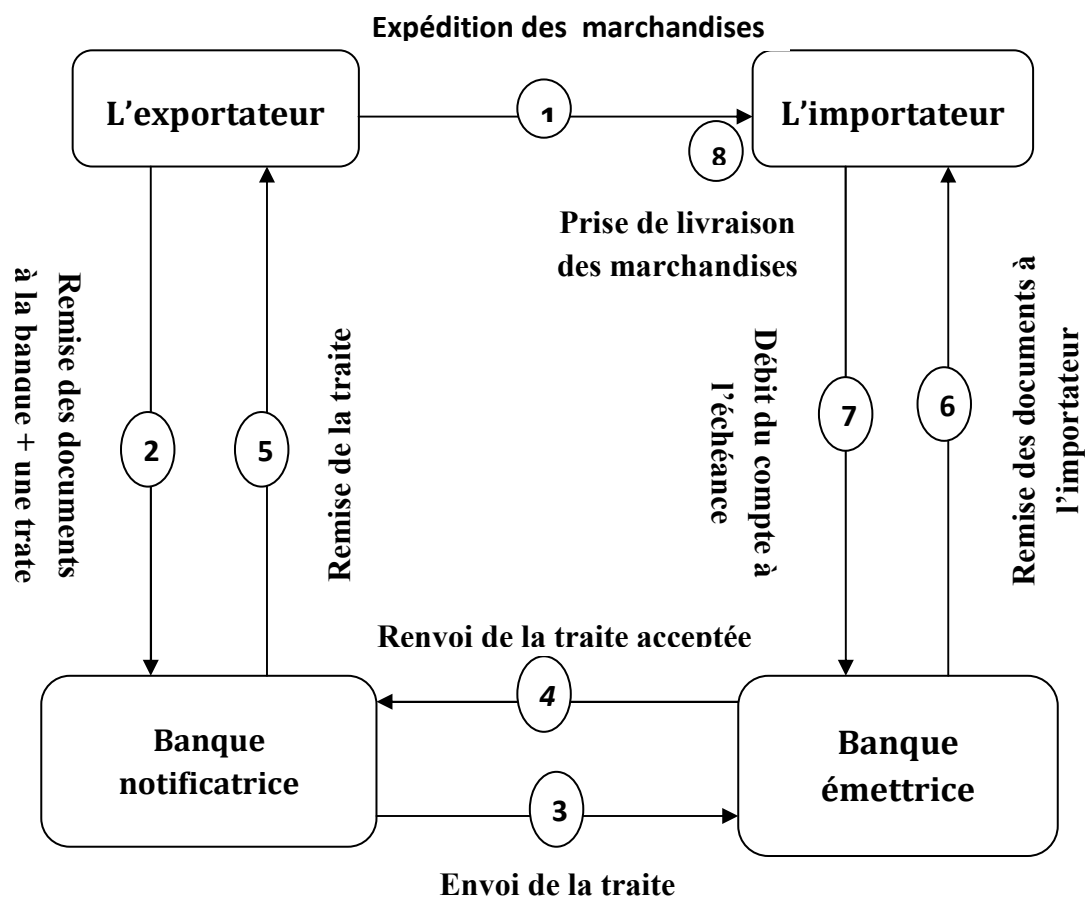
### 2-6-3- Paiement par acceptation

L'exportateur tire une traite, non pas sur l'importateur, mais sur une banque qui l'accepte en échange des documents conformes au crédit documentaire<sup>36</sup>.

- Pour le crédit notifié, le tiré est la banque émettrice.
- Pour le crédit confirmé, le tiré est la banque confirmante.

#### A- Paiement par acceptation d'un crédit documentaire non confirmé

Schéma N°12 : paiement par acceptation d'un crédit documentaire non confirmé



Source : MONOD, D-P, op. Cit, p.133.

<sup>36</sup> LE GRAND, G, et MARTINI, H, « Gestion des opérations Import-export, DUNOD , Paris, 2008, p65.

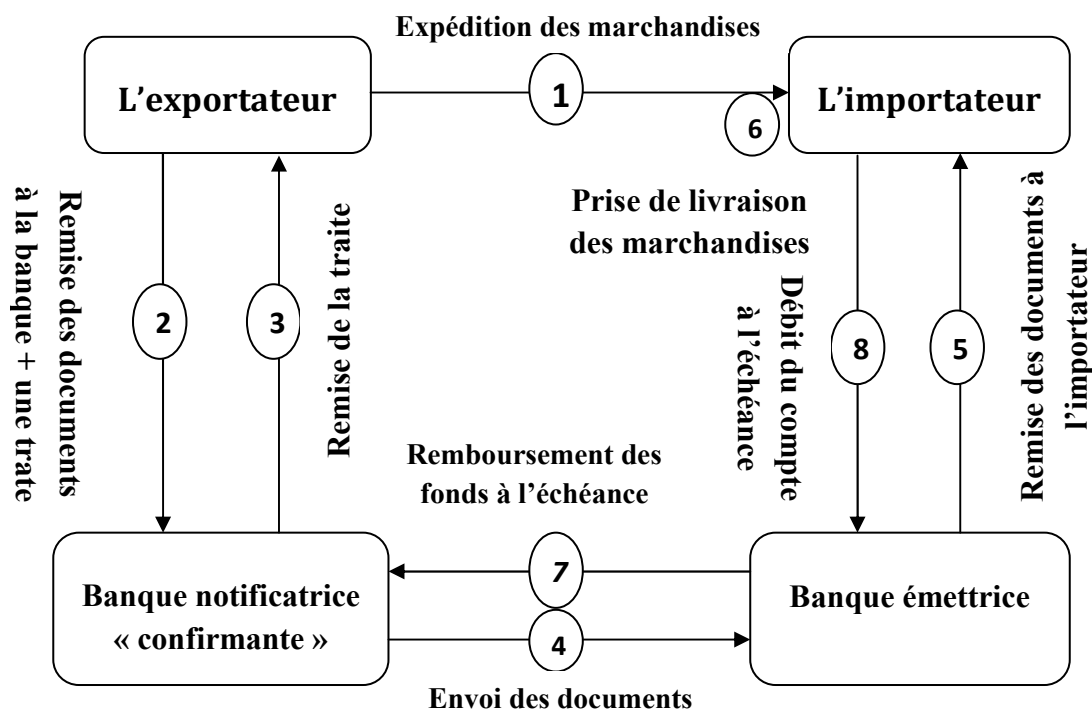
## Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

- 1- L'exportateur expédie les marchandises.
- 2- L'exportateur remet à la banque tous les documents requis dans le crédit. Il joint une traite tirée sur la banque émettrice correspondant au montant du crédit, avec une date d'échéance fixée également par le crédit.
- 3- La banque notificatrice vérifie la conformité des documents et les envoie à la banque émettrice. Elle joint la traite pour acceptation.
- 4- Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice avalise la traite jointe. Elle retourne celle-ci à la banque émettrice.
- 5- La banque notificatrice remet la traite à l'exportateur.
- 6- La banque émettrice remet les documents à l'importateur.
- 7- La banque émettrice débite le compte de son client à l'échéance.
- 8- L'importateur prend possession des marchandises et effectue le dédouanement grâce aux documents qu'il a reçus.

Après réception de traite, la banque notificatrice la transmet au bénéficiaire. Cette banque peut effectuer l'escompte de la traite à l'exportateur dans l'attente de la date d'échéance, ou l'exportateur peut escompter la traite auprès de son établissement.

### B- Paiement par acceptation d'un crédit documentaire confirmé

Schéma N°13 : Paiement par acceptation d'un crédit documentaire confirmé



Source : MONOD, (D-P), op. Cit, P.134.

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

---

- 1- L'exportateur expédie les marchandises.
- 2- L'exportateur remet à la banque confirmante tous les documents requis dans le crédit. Il joint une traite tirée sur la banque confirmante correspondant au montant du crédit, avec une date d'échéance fixée également par le crédit.
- 3- La banque confirmante vérifie la conformité des documents et les envoie à la banque émettrice. Elle remet la traite à l'exportateur.
- 4- Elle envoie les documents à la banque émettrice avec un avis de débit à due échéance.
- 5- La banque émettrice remet les documents à l'importateur.
- 6- L'importateur prend possession des marchandises et effectue le dédouanement grâce aux documents qu'il a reçus.
- 7- Et 8- La banque émettrice débite le compte de l'importateur et paiera les fonds à échéance.

### **2-6-4- Paiement par négociation**

En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière. L'exportateur bénéficiera alors de paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque<sup>37</sup>.

Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

◆ Si le crédit documentaire est irrévocable, la banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque notificatrice qui procède à son tour au paiement de l'exportateur.

◆ Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice vérifie les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur.

Elle transmet par la suite tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

---

<sup>37</sup> Documents internes de la direction des opérations avec l'étranger, BEA, Alger.

### **2-7- Les crédits documentaires spéciaux**

#### **2-7-1- Le crédit revolving ou crédit permanent**

C'est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé, sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice. Il est mis en place lorsque la qualité de la marchandise et les prix ne changent pas. Il évite la création d'un nouveau crédit documentaire à chaque expédition.

Quand un crédit documentaire exige que des quantités de marchandises soient expédiées à une certaine cadence, ou lorsqu'un crédit documentaire permet des expéditions partielles, il ne doit pas être considéré comme « revolving » mais comme crédit documentaire fractionnable<sup>38</sup>.

#### **2-7-2- Le crédit « 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<sup>39</sup>.

Cette avance est déductible du règlement final, et remboursable en cas de non-exécution du contrat.

#### **2-7-3- Le crédit transférable**

Un crédit transférable est un crédit qui stipule spécifiquement qu'il est « transférable ». Un crédit transférable peut être rendu réalisable en totalité ou en partie au profit d'un autre bénéficiaire «le second bénéficiaire »à la demande du bénéficiaire «le premier bénéficiaire »<sup>40</sup>.

Entre-autre, il permet au premier bénéficiaire de demander à la banque chargée de la réalisation du crédit de le transférer, en faveur d'un ou de plusieurs bénéficiaires, sous-traitants ou fournisseurs réels de la marchandise qui bénéficient ainsi d'une garantie de paiement.

---

<sup>38</sup> MONOD, D-P, op. Cit, p.141.

<sup>39</sup> SOCIETE GENERALE, espace entreprise, pdf, p.05.

<sup>40</sup> R.U.U.600, article 38b.

### **2-7-4- Le crédit back to back**

C'est un crédit basé sur un autre crédit, lorsque le bénéficiaire ne peut ou ne veut d'un crédit transférable, demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors «adossé » à la première ouverture en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes<sup>41</sup>.

### **2-8- Les avantages et limites du crédit documentaire**

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables et comporte néanmoins quelques limites majeures :

#### **2-8-1- Les avantages du crédit documentaire**

- Une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable ;
- Une sécurité totale si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé
  - Pour l'importateur, celle de payer les marchandises seulement si les documents exigés sont conformes ;
  - Pour l'exportateur, celle de l'encaissement contre simple remise des documents conformes.
- Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. Il encourage en cela le commerce international ;
- Technique de paiement universelle.

#### **2-8-2- Les limites du crédit documentaire**

- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure ;
- Mauvaise perception de la technique par l'importateur qui manifeste parfois une défiance ;
- Cherté de son coût surtout lorsqu'il s'agit d'un montant de crédit important.

---

<sup>41</sup> LASARY, « commerce international a la portée de tous », Paris, 2005.

### Section 3 : présentation de la remise documentaire

Cette technique de paiement est régie par les règles et usances uniformes relatives aux encaissements de la CCI, la dernière révision a été adoptée en juin 1995 sous le numéro de publication Rue 522. Dans cette présente section on va mettre la lumière sur sa définition ainsi que, sur ses intervenants, son aspect juridique puis, sur son mécanisme et ses modes de réalisations enfin, les avantages et inconvénients quelle nous proposent :

#### 3-1-Définition de la remise documentaire

La remise documentaire ou encaissement documentaire est une technique de paiement par laquelle un exportateur « le remettant » mandate sa banque de recueillir selon les indications une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce, par un importateur « le tiré » contre remise de documents, il s'agit de documents commerciaux (factures, documents, titre de propriété, etc.) accompagnés ou non de documents financiers<sup>42</sup>.

#### 3-2-Les intervenants de la remise documentaire

##### 3-2-1-Le remettant ou donneur d'ordre

C'est l'exportateur, il remet les documents à sa banque et il lui donne un ordre d'encaissement.

##### 3-2-2-La banque remettante

C'est la banque de l'exportateur, elle transmet les documents à une banque qui agira comme correspondant, cette banque sera chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur suivant les instructions portées sur l'ordre d'encaissement remis par l'exportateur<sup>43</sup>.

##### 3-2-3-La banque présentatrice

C'est la banque chargée de l'encaissement, c'est une banque correspondante de la banque de l'exportateur, elle encaisse le montant de la facture ou elle remet les documents contre signature d'un effet de commerce conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

---

<sup>42</sup> Documents internes de la direction des opérations avec l'étranger, BEA, Alger.

<sup>43</sup> Documents PDF, organisme de recherche et d'information sur la logistique et le transport, p.02.

### 3-2-4-Le tiré

C'est l'importateur, il paye le montant de la facture ou il désigne une lettre de change contre les documents qui lui permettront le dédouanement des marchandises.

### 3-3-Aspect juridique de la remise documentaire

Le traitement des encaissements documentaires peut être régi conformément aux RUE « règles uniformes relatives aux encaissements » de l'ICC publiées en 1996 par la chambre de commerce internationales brochure N°522.

Ces règles sont admises par la plupart des établissements bancaire mondiaux. Elles fixent les obligations, et les devoirs de chaque intervenant. Dans ces dispositions il est précisé que l'encaissement signifie le traitement de documents par les banques selon les instructions reçues.

Il est indiqué que si une banque ne peut, pour une raison quelconque, se conformer aux instructions données, elle en avisera immédiatement la partie qui lui a adressé l'ordre d'encaissement.

Les lignes suivantes sont consacrées à l'analyse des « règles uniformes relatives aux encaissements » brochure de l'ICC N°522. En cas de litige pour quelque motif que ce soit seul sera pris en compte le texte original de la brochure n°522.

- Les banques doivent vérifier que les documents reçus paraissent correspond à ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement et doivent aviser immédiatement en cas de document manquant.
- Il n'y a pas d'obligation d'examiner les documents.

Les banques assument aucune responsabilité en cas de retard ou de perte que pourraient subir dans leur transmission, tous messages, lettres ou documents, ni quant au retard, à la mutilation ou autre erreur pouvant se produire dans la transmission de câbles, télégrammes, télex, ni quant aux erreurs de traduction ou d'interprétation de termes techniques.

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

---

- Les banques n'assument aucune responsabilité en ce qui concerne les conséquences pouvant résulter de l'interruption de leur propre activité provoquée par des émeutes, troubles civils insurrections, guerres et tout cas de force majeure ou toute autre cause indépendante de leur volonté, ainsi que par des grèves ou lock-out.
- Les marchandises ne doivent pas être envoyées directement à l'adresse d'une banque, ou placées sous sa responsabilité sans un accord préalable de la part de cette banque.
- Dans le cas de marchandises envoyées directement à l'adresse d'une banque, l'expéditeur continue d'en assumer le risque et la responsabilité.
- Les documents doivent être présentés au tiré sous la forme dans laquelle ils ont été reçus.
- Dans le cas de documents payable à vue la banque présentatrice doit effectuer la présentation au paiement sans délai.
- L'ordre d'encaissement doit préciser si les documents commerciaux seront remis au tiré contre acceptation d'un effet ou contre paiement ; à défaut les documents ne seront délivrés que contre paiement.
- Les paiements partiels ne peuvent pas être acceptés que s'ils sont expressément autorisés dans l'ordre d'encaissement.
- Les montants encaissés doivent être mis sans retard à la disposition de la banque ayant expédié l'ordre d'encaissement selon les instructions.
- La banque présentatrice n'est pas responsable de l'authenticité de toute signature ni du pouvoir de tout signataire d'opposer sa signature sur un billet à l'ordre, un reçu, ou autre instrument similaire.
- L'ordre d'encaissement doit donner des instructions précises concernant le protêt en cas de non acceptation ou de non-paiement.
- La commission et frais exposés par les banques, à l'occasion de toute action tendant à la protection de la marchandise, seront supportés par le donneur d'ordre.
- S'il existe un contrôle des changes dans le pays, l'encaissement documentaire suivra la réglementation<sup>44</sup>.

---

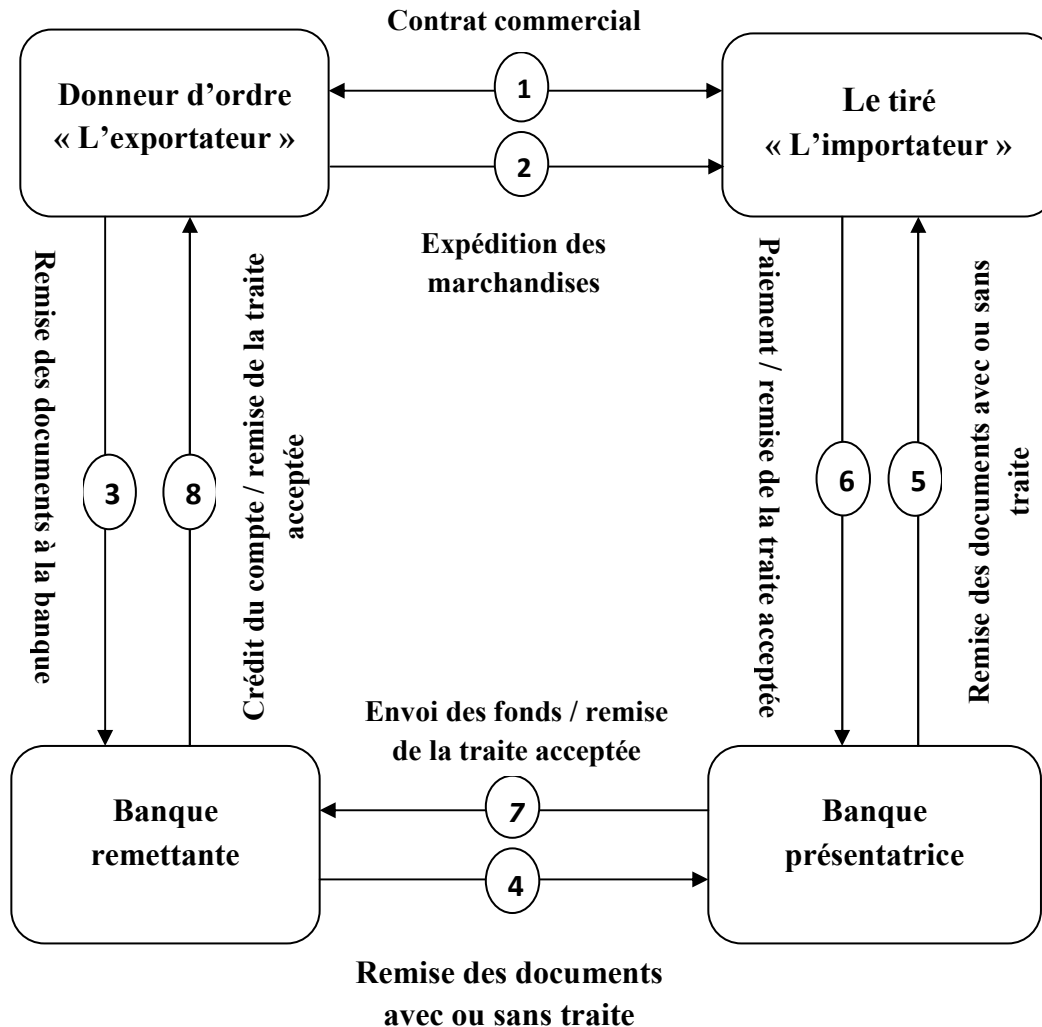
<sup>44</sup> MONOD, D-P, op. Cit, p.110.111.

### **3-4-Les étapes d'une opération de commerce international par la technique de remise documentaire**

La remise documentaire se déroule conformément au contrat commercial conclu entre l'importateur et l'exportateur, cette technique passe par les étapes suivantes :

- 1- L'importateur et l'exportateur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient la remise documentaire comme technique de paiement ;
- 2- L'exportateur expédie, comme convenu, les marchandises.  
Il reçoit du transporteur un document attestant la prise en charge et l'expédition (CMR, connaissance, etc.) ;
- 3- L'exportateur remet à sa banque les documents accompagnés d'une lettre d'instructions. ;
- 4- La banque vérifie la présence des documents mentionnés sur la lettre d'instructions, puis elle les expédie à sa banque correspondante dans le pays de l'importateur ;
- 5- La banque chargée de l'encaissement en se référant à la lettre d'instructions reçues par la banque remettante, remet les documents à son client, contre le paiement de la facture ou, l'acceptation du l'effet de commerce joint ;
- 6- Paiement ou acceptation, L'importateur paie ou accepte l'effet en contre partie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des marchandises ;
- 7- La banque correspondante envoie les fonds ou l'effet de commerce accepté à la banque de l'exportateur ;
- 8- La banque de l'exportateur crédite le compte de son client ou lui remet l'effet de commerce accepté pour lequel, elle peut se charger de l'escompter à la demande de son client.

Schéma N°14 : Déroulement d'une remise documentaire



Source : documents internes de la direction des opérations avec l'étranger, BEA.

### 3-5- Bordereau d'instruction bancaire

Une bonne remise documentaire ne peut se faire son savoir auparavant donné des instructions aussi complètes que possible à son banquier.

Il ne faut pas perdre de vue que dans une remise documentaire c'est l'exportateur qui mène le jeu, par l'intermédiaire de sa banque ; celle-ci ne peut pas deviner les intentions du contrat, ou les accords commerciaux qui ont été conclus.

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

---

Dès le départ des marchandises, il faut fournir les documents à la banque en indiquant :

- Le nom du destinataire ; le tiré « l'importateur »
- Le nom de la banque de l'importateur. La banque de l'exportateur peut être en affaire avec celle-ci, et loger la remise à ses guichets.
- Le lieu de livraison des marchandises ; Entrepôt transitaire, mise à disposition de la banque présentatrice, etc.
- Les conditions de vente ; les incoterms.
- Les conditions de paiement ; à vue ou à x jours.
- La monnaie de paiement ; le code ISO de la devise.
- La liste précise des documents joint ; facture, certificat d'origine, etc.
- La remise des documents doit s'effectuer soit contre paiement comptant soit contre signature d'une traite jointe.
- Les modalités de paiements ; dès le départ des marchandises ou à l'arrivée de celle-ci.
- Les documents sont à envoyer ; par courrier, par avion, par speed post, etc.
- Les frais d'envoi sont à la charge ; de l'exportateur ou de l'importateur<sup>45</sup>.

### **3-6-Les modes de réalisation de la remise documentaire**

La remise documentaire se réalise selon les modalités suivantes :

#### **3-6-1-Documents contre paiement**

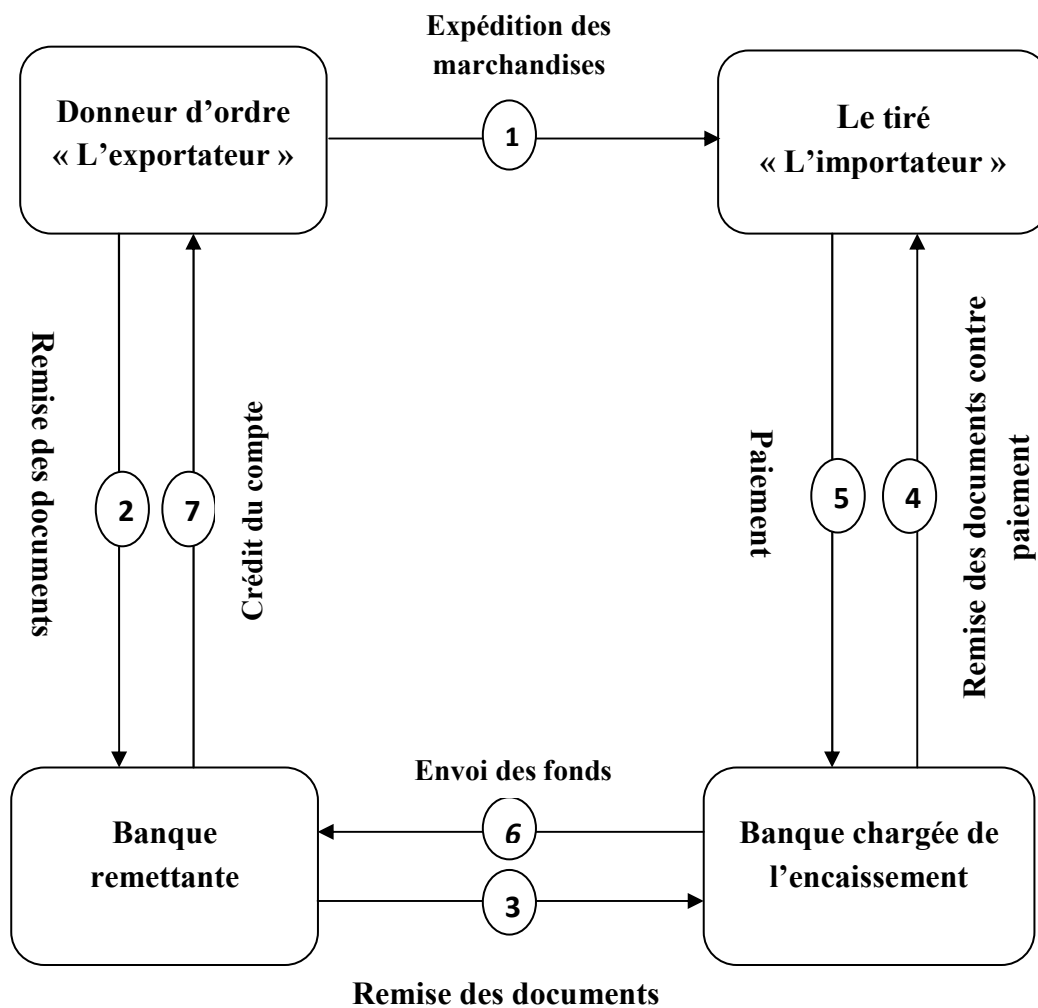
La banque présentatrice informe l'importateur de la réception des documents et ne les lui remet que contre le paiement immédiat de la somme due.

Autrement dit, dans cette situation l'exportateur conserve la propriété de la marchandise car, la banque de l'importateur remettra à ce dernier les documents qui lui permettant de prendre possession de la livraison une fois seulement qu'il aura effectué le paiement.

---

<sup>45</sup> MONOD, D-P, op. Cit, p112.

Schéma N°15 : Déroulement de la remise documentaire contre paiement ;



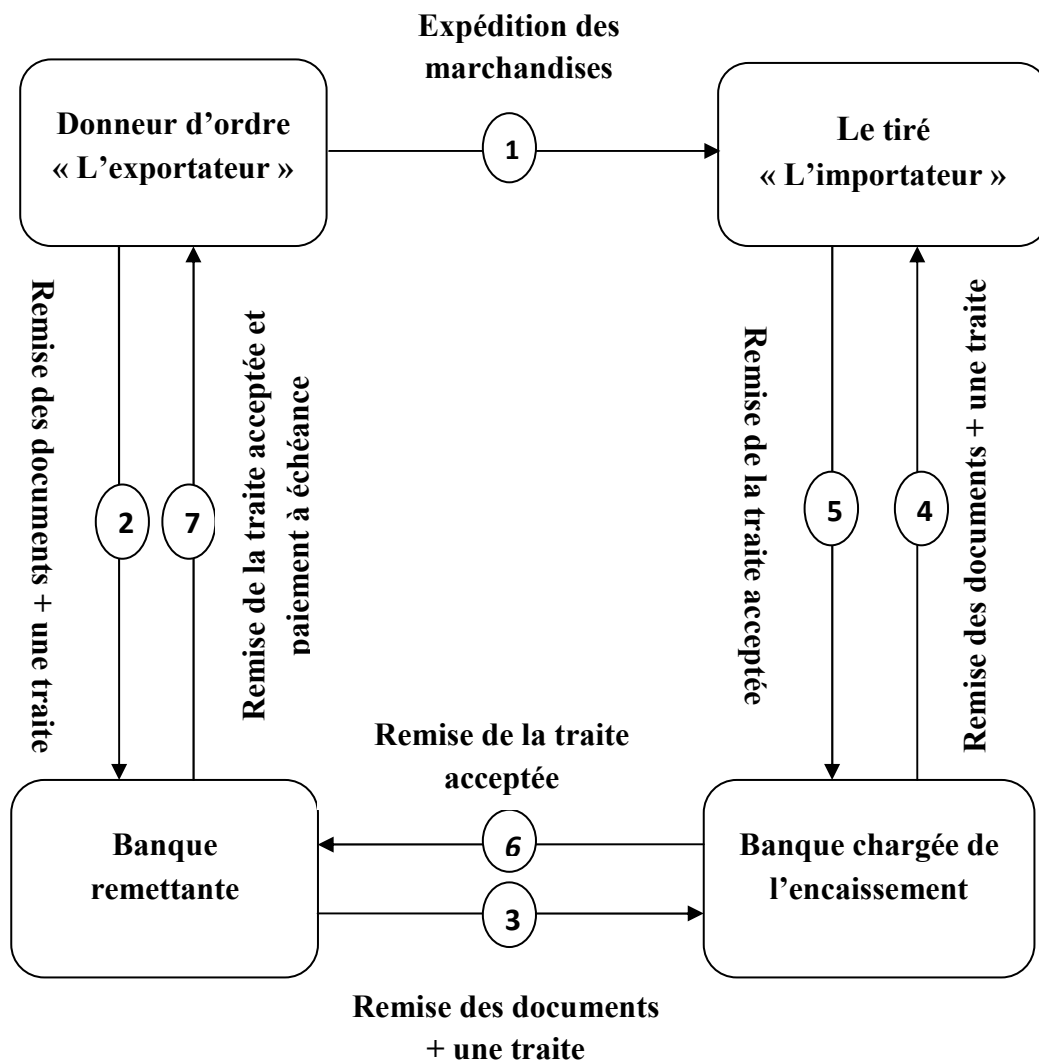
Source : Elaboré par nos soins à partir de

- 1) L'exportateur dans ce cas expédie la marchandise à l'importateur.
- 2) L'exportateur remet les documents à sa banque (remettante).
- 3) La banque remettante à son tour, envoie les documents à la banque chargée de l'encaissement.
- 4) La banque chargée de l'encaissement ne pourra délivrer les documents à l'importateur que contre paiement au comptant.
- 5) Les documents ne doivent, dans ce cas être libérés par la banque chargée de l'encaissement que s'il dispose immédiatement du montant payé.
- 6) Règlement de la banque remettante par la banque chargé de l'encaissement.
- 7) Paiement de l'exportateur par la banque remettante.

### 3-6-2-Documents contre acceptation

La banque présentatrice informe l'importateur de la réception des documents et elle ne lui remet les documents commerciaux que s'il accepte la ou les traites jointes dans les documents.

**Schéma N16° : Déroulement de la remise documentaire contre acceptation ;**



**Source : Elaboré par nos soins à partir de**

- 1) L'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur.
- 2) L'exportateur remet les documents exigés accompagnés d'une traite une à la banque remettante.
- 3) La banque remettante envoie les documents accompagnés de la traite à la banque chargée de l'encaissement.

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

---

- 4) et 5) Remise des documents commerciaux par la banque chargée de l'encaissement à l'importateur contre la traite signée par ce dernier.
- 5) La banque chargée de l'encaissement transmet la traite acceptée à la banque remettante.
- 6) La banque remettante paiera l'exportateur à échéance. Les fonds seront transférés par l'importateur vers sa banque puis vers la banque remettante à l'échéance de la traite.

### **3-7- Avantages et inconvénients de la remise documentaire**

La remise documentaire offre des avantages intéressants et comporte néanmoins quelques inconvénients :

#### **3-7-1-Avantages**

- La remise documentaire est un moyen de paiement simple et relativement peu coûteux.
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan administratif.
- L'importateur, par l'utilisation de la traite, peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change.
- Dans le cas d'une remise documentaire par acceptation l'importateur peut retarder le paiement jusqu'à l'arrivée de la marchandise afin de s'assurer de sa conformité.
- L'exportateur est assuré que, la remise des documents à l'importateur s'effectue que contre paiement ou acceptation d'un effet de commerce.

#### **3-7-2-Inconvénients**

- L'encaissement documentaire ne protège pas l'exportateur du risque de change.
- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. Les banques jouent seulement le rôle d'intermédiaires.
- L'importateur ne pourra pas vérifier la conformité et/ou le retrait de la marchandise sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la transaction ou l'acceptation de l'effet de commerce.
- L'exportateur subit un risque de non-paiement, car il expédie la marchandise sans engagement inconditionnel de paiement.

### Conclusion

A travers ce chapitre, sont mises en évidence les différences que présentent les techniques de financement suivant le niveau de sécurité qu'elles proposent pour le recouvrement des fonds. C'est ainsi que les plus sûres sont les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteuses. Donc une préférence d'une technique ou d'une autre ne peut être prononcée car chacune d'entre elles s'applique à une situation bien précise. Le choix d'une technique ou d'une autre repose sur :

- Les caractéristiques de la relation entre l'importateur et l'exportateur (nouvelle, ancienne, entreprises connues ou pas).
- Les renseignements sur le pays de l'acheteur.
- La situation de la trésorerie des deux parties contractantes.
- Les garanties bancaires apportées par le fournisseur en faveur de son client.

Ainsi, Plusieurs procédures existent en matière de financement des importations réalisées avec l'extérieur. Le crédit documentaire et la remise documentaire, demeurent les méthodes les plus utilisées en raison du niveau de sécurité qu'ils procurent pour l'exportateur.

Par ailleurs, d'autres méthodes sont utilisées vu leurs simplicité et rapidité d'exécution tel que l'encaissement simple et le paiement contre remboursement.

Dans le prochain chapitre nous allons identifier les différents risques liés au financement du commerce international ainsi que leurs techniques de couverture ;

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

### Introduction

Les opérations du commerce international, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques. La distance géographique et culturelle ne constitue qu'une des causes explicatives. L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques sont essentiellement liés au financement du commerce international, on peut citer alors le risque de non paiement et le risque de change.

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.

Ainsi, pour plus de sécurité, certaines clauses doivent être reprises dans le contrat telles celles relatives aux garanties. Ces dernières sont destinées à procurer une sécurité aux intervenants.

En conséquence, l'objet de ce 3ème chapitre consiste en première section d'identifier les risques liés au financement du commerce extérieur, et en deuxième section on présentera la couverture des risques cités au paravent, et enfin en dernière et troisième section on va présenter les différentes garanties bancaires internationales.

### Section 01 : Les risques liés au financement du commerce extérieur

Dans cette présente section, on procédera à l'identification des essentiels risques que peut engendrer une opération de commerce international.

#### 1-1-Le risque de non-paiement

##### 1-1-1-Définition du risque de non-paiement

Le Risque de non- paiement est une exposition à un danger dont on ne sait pas s'il se produira mais dont on sait qu'il sera susceptible de se produire, inhérent à une situation ou une activité. Le risque de non-paiement est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue<sup>46</sup>.

---

<sup>46</sup> [www.lafinacepourtous.com](http://www.lafinacepourtous.com)

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

### 1-1-2-Identification du risque

Le risque de non-paiement ou du crédit est un risque auquel sont exposés les exportateurs après livraison de leurs marchandises. Il s'agit de défaut de paiements qui provient du :

#### A- Risque commercial

Le risque commercial concerne l'acheteur lui-même, il résulte de la dégradation de la situation financière de l'acheteur, il est appelé risque de carence. L'acheteur étant de ce cas incapable d'exécuter ses obligations contractuelles<sup>47</sup>.

#### B- Risque politique (pays)

Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte, soit d'un fait politique dit (guerre civile, révolution, changement brutal de régime politique), soit d'une catastrophe naturelle survenue dans le pays de l'acheteur (cyclone, tremblement de terre...etc.).

##### B-a-Le risque politique (au sens strict)

Est un risque lié à des événements indépendant de la volonté de l'acheteur qui empêche le paiement. Ces événements peuvent survenir de la situation économique ou politique de pays de l'acheteur ou d'un événement naturel (catastrophe naturelle, changement politique, guerre,...etc.)<sup>48</sup>.

##### B-b-Le risque de non-transfert

Provient des événements politiques ou économiques dans le pays ou hors le pays de l'acheteur, qui empêche ou retardent le transfert des fonds, versé par le débiteur.

#### C- Le risque bancaire

C'est le risque lié à la solvabilité de la banque de l'acheteur.

---

<sup>47</sup> PASCO Corine, « commerce international », 6éd, DUNOD, Paris, 2006, P. 123.

<sup>48</sup> BOUCHATAL Sabiha, « le commerce international ; paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P. 85.

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

### 1-2-Le risque de change

#### 1-2-1-Définition

On appelle risque de change, le risque de perte en capital on raison de la variation des cours de change sur le marché. Le risque de change est devenu omniprésent avec le système des taux flottants des transactions commerciales<sup>49</sup>.

« Le taux de change se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre »<sup>50</sup>

#### 1-2-2-La position de change

La notion de risque de change est fortement liée à la notion de position de change. Elle correspond à la différence entre les devises possédées (ou à recevoir) et les devises dues (ou à livrer).

Ainsi, si les dettes l'emportent sur les créances, on dit que la position est courte, à l'inverse on dira que la position est longue.

Les positions sont tenues devise par devise. Pour une même devise, on peut faire la distinction par type d'opération (au comptant, à terme) par échéance (court terme, long terme).

#### 1-2-3-La naissance du 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>49</sup> GUENDOZI Brahim, cours de théorie, mécanismes et risque de change, UMMTO, Tizi-Ouzou, 2017.

<sup>50</sup> LEGRAND(G) et MARTINI (H), op. Cit, P. 107.

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

### **A- Risque de change à l'exportation**

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix ou présente un devis 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<sup>51</sup>.

### **B- Risque de change à 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>52</sup>.

### **1-3-Les risques liés au financement du commerce international par les techniques documentaires de règlement**

Les risques associés au commerce international sont généralement dus à deux types de financement : la remise documentaire et le crédit documentaire.

#### **1-3-1-Les risques liés 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- Les risques associés à l'importateur**

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande en quantité et/ou en qualité.

#### **B- Les risques associés à l'exportateur**

- ✓ Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun

---

<sup>51</sup> LEGRAND (G) et MARTINI(H), op. Cit, P.108.

<sup>52</sup> Ibid, P.108.

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

doute des frais supplémentaires (frais rapatriement). Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial).

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

### **C- Risques associés à la banque remettante**

Le fait que l'importateur a payé ne garanti pas sa banque règlera celle de l'exportateur. Parfois l'obtention des devises nécessaires pour le règlement peut être assez compliquée et ajouter des délais supplémentaires<sup>53</sup>.

### **1-3-2-Les risques liés au crédit documentaire**

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

#### **A- Les risques pris par l'importateur**

Pour l'acheteur, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

#### **B- Les risques pris par l'exportateur**

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

---

<sup>53</sup> Document interne de la DOE, BEA, Alger.

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

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

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

### **D- Les risques pris par la banque notificatrice**

En cas de simple notification, la banque doit faire attention à la conformité des documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final.

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects .d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur dès réception conforme des documents.

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

## **Section 02 : La couverture des risques (non-paiement, change, remise et crédit documentaire)**

Les couvertures liées aux risques engendrés par une opération du commerce international sont nombreuses. Dans cette 2ème sections nous allons procéder à la présentation des couvertures relatives aux risques identifiés dans la section précédente.

### **2-1-La couverture du risque de non paiement**

Après avoir identifié le risque de non paiement dans la section précédente en étudiant tous les partenaires qui influencent sur son intensité, il y a lieu de le gérer, en suivant plusieurs démarches. La couverture de ce risque peut être interne ou externe :

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

### 2-1-1-La couverture interne

Il existe trois types de couverture interne ;

#### A- Choix des instruments et des techniques de paiement

Le risque crédit a une relation étroite avec les techniques de paiement choisies. En effet, plus la technique est sécurisante plus le coût est élevé et plus la procédure est complexe.

#### B- La clause de réserve de propriété

La clause de réserve de propriété prévoit la suspension du transfert de propriété de la marchandise jusqu'au paiement intégral du prix convenu. Cette clause permet à l'exportateur de revendiquer la marchandise dans le cas où le débiteur ne pourrait honorer son engagement pour une raison ou une autre.

#### C- Les mesures comptables

« L'entreprise n'a pas toujours la possibilité d'utiliser les instruments de son choix. Il en résulte que parfois elle est amenée à assumer un risque résiduel par une dotation aux provisions pour clients douteux ou par une affectation des résultats en réserves pour auto-assurance »<sup>54</sup>.

Le but de cette technique réside essentiellement dans l'amortissement des chocs provoqués par le non-paiement des créances sur la trésorerie.

### 2-1-2-La couverture externe

Ce sont des moyens de techniques qui sont externe à l'entreprise, elles font appel à ces techniques pour mieux se protéger contre le risque de non-paiement.

#### A- Le recours aux assurances

Le risque de non-paiement peut être transféré aux compagnies d'assurances. L'exportateur a donc la possibilité de couvrir son risque de non-paiement par la souscription d'assurance au près des assureurs crédit, contre le paiement d'une prime d'assurance.

---

<sup>54</sup> PASCO Corine, op. Cit, P. 126.

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

### **B- Le recours aux sociétés d'affacturage**

L'entreprise exportatrice peut transférer son risque de crédit à un organisme financier pour le court terme, la technique qui permet ce transfert est l'affacturage. Elle permet à l'exportateur d'alléger à la fois sa trésorerie et sa gestion des comptes clients. L'opération consiste à confier le recouvrement des factures à l'organisme financier, qui en garantit la bonne fin, tout en se chargeant de la gestion des comptes-clients.

### **C- Le recours aux banques**

Les garanties mises en place dans le commerce international sont dans leur majorité, émises en faveur des acheteurs. Toutefois, les exportateurs peuvent parfois exiger de leurs acheteurs des garanties, afin de s'assurer la couverture du paiement.

### **D- La garantie de paiement**

C'est l'engagement pris par la banque garante (banque de l'importateur) à rembourser ou à garantir le paiement du montant du contrat dans le cas où l'acheteur serait défaillant à échéance. Son montant correspond à tout ou à une partie du montant du contrat.

Cette garantie entre en vigueur à la date de son émission et reste valable jusqu'à la date prévue pour le paiement, augmentée d'un délai afin de pouvoir constater l'impayé par l'importateur.

## **2-2-La couverture du risque de change**

Le risque de change peut être couvert par :

### **2-2-1-Les techniques internes de couverture du risque de change**

Plusieurs possibilités nous sont offertes ;

#### **A- 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.

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

### **A-a-La facturation en monnaie nationale**

Pour éviter le risque de change, de nombreuses entreprises, notamment les PME, choisissent de ne facturer ou de n'accepter que des transactions en monnaie nationale. Cette situation fait peser le risque de change sur la partie étrangère.

### **A-b-La facturation en une monnaie étrangère**

Dans ce cas, l'importateur préfère une facturation dans une devise faible, ayant une tendance à se déprécier par rapport à sa monnaie nationale. De son côté l'exportateur préfère une facturation dans une devise forte, ayant une tendance à s'apprécier par rapport à sa monnaie nationale<sup>55</sup>.

### **A-c-La facturation en une devise stable**

Choisir une devise stable couvre les deux parties des fluctuations instables du taux de change, et donc du risque de change.

## **B- La compensation des flux**

Cette technique consiste à utiliser les mêmes devises à l'export et à l'import afin de réduire naturellement l'exposition au risque de change dans une devise. Ainsi une entreprise Contrainte d'acheter ses matières premières en Dollar proposera une facturation en Dollar à Ses clients à l'export. Elle diminue de cette façon le recours au marché des changes et réalise des économies.

## **C- Le termillage**

Cela consiste à faire varier les termes (délais) de paiement. Allonger les délais lors d'une dépréciation et raccourcir les délais lors d'une appréciation<sup>56</sup>.

## **2-2-2-Les techniques externes de couverture du risque de change**

Les techniques externes ont pour objet d'assurer l'équilibre de la trésorerie de l'entreprise et permettent ainsi de faire face aux dépenses courantes de l'activité.

---

<sup>55</sup> GARSULT (P) et PREAMI (S), “ Les opérations bancaires à l'international, BANQUE-EDITEUR, Paris, 1999,

<sup>56</sup> GUENDOUZI Brahim, cours de théorie, mécanismes et risque de change, UMMTO, Tizi-Ouzou, 2017.

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

### A- La couverture à terme

C'est une technique qui permet de se protéger contre les variations des cours de changes en fixant à l'avance le cours de vente ou d'achat d'une devise sur une opération ultérieure.

Pour l'importateur, s'il fixe le cours d'achat pour un règlement ultérieur, il sera garanti d'une hausse des cours des devises qui pourrait renchérir son coût d'achat.

Pour l'exportateur, s'il fixe le cours de vente de sa devise qu'il recevra ultérieurement, il est garanti contre une baisse des devises qui minorait le prix de sa vente<sup>57</sup>.

### B- Les avances en devises

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<sup>58</sup>.

En effet, Les avances en devises sont des techniques bancaires de financement des transactions en devises qui protègent les sociétés contre les variations futures du cours des devises à compter de la date de signature du contrat avec la banque.

Par ailleurs, Les avances en devises peuvent être faites au profit d'un importateur. Les devises sont alors affectées immédiatement et directement au règlement du fournisseur étranger. Cette avance est réalisée dans la devise dans laquelle l'importateur attend des décaissements<sup>59</sup>.

### C- L'affacturage

L'affacturage est un service financier dont le fonctionnement est relativement simple. Contre le paiement d'un coût, l'exportateur vend à un factor (une banque ou un établissement financier spécialisé) l'intégralité des créances à l'exportation qu'il détient sur les acheteurs étrangers qui ont été agréés par le factor. En contrepartie, celui-ci procède au recouvrement

---

<sup>57</sup> BORONARD (V) et MASSABI (F), « commerce international techniques et management des opérations », Bréal, Rosny, 1998, P. 244.

<sup>58</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export ; op. Cit, P. 215.

<sup>59</sup> [http : //www.trader-finance.fr/lexique-finance/](http://www.trader-finance.fr/lexique-finance/)

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

des créances, prend en charge le risque de non-paiement et paie comptant des créances .celle-ci concernent des ventent dont les délais de règlement ne dépasse pas 180 jours<sup>60</sup>.

### **D- L'assurance de change**

L'entreprise peut se couvrir contre le risque de change via des assurances que proposent des organismes externes. Ces assurances ont pour objet de permettre aux entreprises exportatrices d'établir leurs prix de vente et de passer des contrats en devises sans encourir le risque de variation des cours de change.

Ces assurances sont multiples :

- ✓ Elles concernent aussi bien des opérations ponctuelles que des courants d'affaires régulier ;
- ✓ Elles peuvent couvrir les variations de change sur un courant d'affaire à l'import ou l'export pendant la période de facturation jusqu'au paiement ;

Ces assurances comprennent parfois des clauses permettant de bénéficier de l'évolution favorable de la devise, le cours garanti pouvant être modifié pendant la période de facturation.

Pour la compagnie d'assurance algérienne « CAGEX » elle ne couvre pas encore le risque de change.

### **2-3-la couverture des risque liés au financement par les techniques documentaires**

On cite essentiellement celles liées à la remise documentaire, et au crédit documentaire ;

#### **2-3-1-La couverture des risques liés au financement par la remise documentaire**

##### **A- La couverture des risques pour L'importateur**

Pour se couvrir du risque de non-conformité des marchandises, l'importateur peut les-contrôlées avant leurs expéditions par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

---

<sup>60</sup> SIMON (Y) et LAUTIER (D), op. Cit, P. 754.

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

### **B- La couverture des risques pour l'exportateur**

- ✓ Pour se couvrir contre le risque du refus de retrait des marchandises par l'importateur, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.
- ✓ Pour se prémunir du risque de non-paiement encouru par l'exportateur dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, l'exigence d'une lettre d'engagement signée par l'importateur ou un avale de la banque de se dernier, lui permet de se couvrir de se risque ;
- Exigence d'une lettre d'engagement : Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement. Pour éviter toute interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de textes de cette lettre que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre à l'importateur pour qu'elle soit acceptée.
- Exigence d'un avale: Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement. L'exportateur, en plus de l'acceptation des traités par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites. Pour lui demander de faire cautionner la traite bancaire. Le montant sera versé, même si le client ne dispose pas des fonds.

### **2-3-2-La couverture des risques liés au financement par le crédit documentaire**

#### **A- La couverture des risques pour L'importateur**

Afin de palier le risque de non-conformité de marchandise, l'importateur peut recourir à une garantie de bonne exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

#### **B- La couverture des risques pour l'exportateur**

En choisissant la formule crédit documentaire irrévocable et confirmé, l'exportateur se couvre de la valeur totale de l'exportation.

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

### **C- la couverture des risques pour la banque émettrice**

- ✓ Le blocage des fonds ; avant l'ouverture, l'importateur doit déposer à la banque le montant exacte du crédit documentaire, cela permet à la banque de se couvrir contre le défaut de paiement du client.
- ✓ Exiger le connaissance maritime à son nom l'or d'un crédit documentaire payable à vue.
- ✓ Demander une couverture en lettres de change de la même valeur que le montant du crédit, tirées et acceptées par des entreprises de bonne réputation.

### **D- la couverture des risques pour la banque émettrice**

Dans ce cas la banque émettrice fera appel aux garanties bancaires qu'on va détailler dans la section suivante.

## **Section03 : les garanties bancaires**

Les garanties relatives aux marchés à l'étranger sont devenues un outil important du commerce international. Leur importance vient du développement des exportations, mais aussi des exigences croissantes des acheteurs. En effet, un certain nombre de garanties ont été mises en place afin de gérer les risques auxquels, l'exportateur ainsi que les banques et les établissements de crédit sont exposés, et leurs permet de tenir leurs place sur la scène internationale.

Au cours de cette section, nous examinerons les garanties mises en faveur des opérations du commerce extérieur.

### **3-1-Distinction entre le cautionnement et la garantie**

Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière des garanties internationales, donc tout d'abord, on va procéder à la différenciation entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

### 3-1-1-Le cautionnement

"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 pas lui-même"<sup>61</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 du donneur d'ordre.

### 3-1-2-La garantie

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux "garanties bancaires".

En effet, La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

Par ailleurs, La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie.

### 3-2-Les garanties en faveur de l'importateur

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

#### 3-2-1-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.

---

<sup>61</sup> Article 644 du code civil algérien, 2007.

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

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>62</sup>.

### **3-2-2-La garantie de bonne exécution (Performance Bond)**

Appelée aussi garantie de bonne fin ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. Elle est donnée lors de la signature du contrat et garantie à l'acheteur que la livraison ou le montage sera mené à terme dans des bonnes conditions. Le montant garanti varie de 5 à 10% de la valeur du contrat. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive)<sup>63</sup>.

### **3-2-3-La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond)**

Les conditions de paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte.

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 remboursement 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%. Cette garantie entre en vigueur au versement de l'acompte et prend fin à la livraison de l'objet du contrat.

### **3-2-4-La garantie de retenue de garantie**

Elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution.

---

<sup>62</sup> AMLOUKKAS (A) et GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K), « credoc comme seul instrument de paiement », mémoire, HEC, Alger, 2011, P. 66.

<sup>63</sup> DUPHIL (F) et PAVEAU (J), « pratique de commerce international », FOUCHER, Vanves, 1998, P. 476.

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations du fournisseur non conformes au contrat.

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.

### **3-3-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.

#### **3-3-1-Lettre de crédit STAND-BAY**

La lettre de crédit (STAND BY OF CREDIT) 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 une traite documentaire sur la banque ou sur un autre établissement de crédit désigné à cet effet<sup>64</sup>.

#### **3-3-2-Le crédit documentaire**

Le crédit documentaire s'est développé en raison du besoin de sécurité qu'éprouvent simultanément l'exportateur et l'importateur.

A cet effet, La technique du crédit documentaire s'est dégagée progressivement de la pratique bancaire en vue de satisfaire les besoins de sécurité qu'implique le commerce internationale. Le crédit documentaire est une garantie de paiement émise par une banque en faveur d'un exportateur .les termes de cette garantie sont définis par l'importateur et sont exprimés dans une « ouverture de crédit documentaire<sup>65</sup>».

---

<sup>64</sup> SIMON (Y) et LAUTIER (D), « fiance international », ECONOMICA, Paris, 2005, P. 119.

<sup>65</sup> RUU 600.

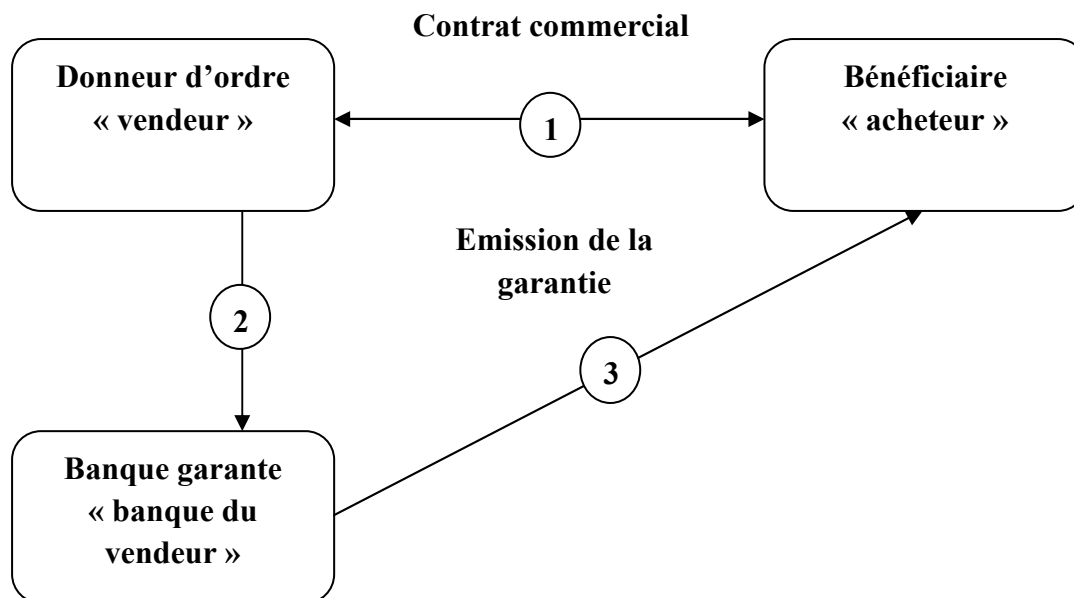
### 3-4-Les autres garanties

Nombreuses garanties peuvent entrer en vigueur pour assurer le financement du commerce international telles que les garanties directes, indirectes et l'assurance-crédit.

#### 3-4-1-Les garanties directes

Si la garantie est établie par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger, il s'agit d'une garantie directe<sup>66</sup>.

#### Schéma n° 17: Déroulement de la garantie directe



Source : LEGRAND (G), et MARTINI (H), op. Cit. P.181.

#### 3-4-2-Les garanties indirectes

Si la garantie est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de garantie indirecte.

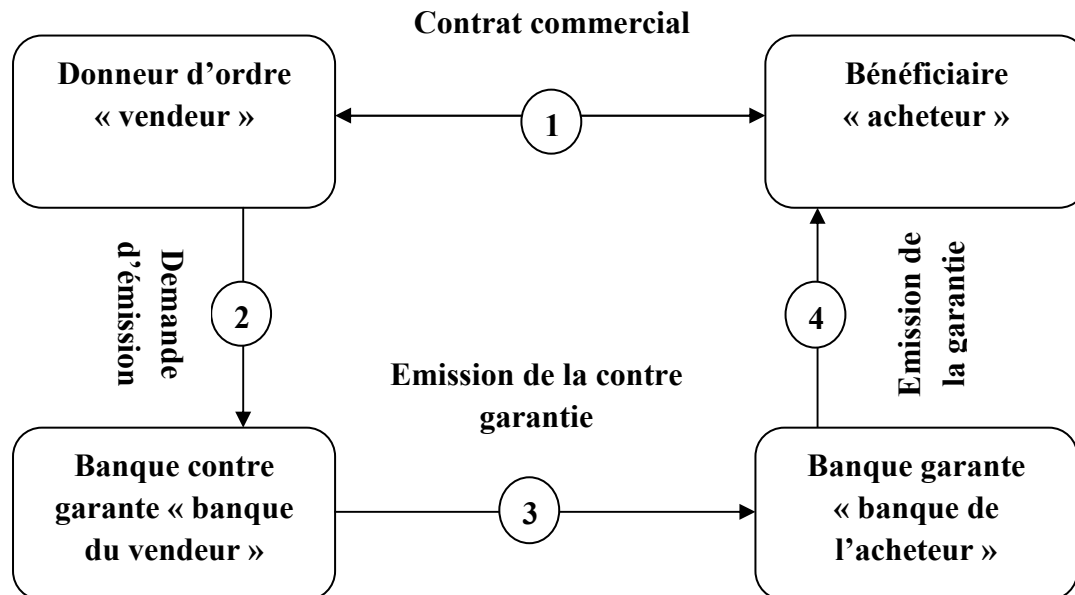
La garantie est souvent de droit local et constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie<sup>67</sup>.

---

<sup>66</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H), op. Cit, P. 181.

<sup>67</sup> Ibid, P. 181.

Schéma n° 18: déroulement de la garantie indirecte



Source: LEGRAND (G), et MARTINI (H), op. Cit. P.181.

### 3-4-3-L'assurance-crédit

L'assurance-crédit permet de garantir les entreprises exportatrices contre le risque de non-paiement de l'acheteur étranger auquel elle a consentie un crédit.

Cette assurance s'applique aux risques d'interruption de marché pendant la période de la fabrication et elle permet l'indemnisation de l'assuré en cas de perte à la revente de produits spécifiques.

C'est une garantie importante du fait qu'elle permet de réduire non seulement les risques d'interruption du marché mais aussi le risque de crédit, le risque politique et de fabrication.

## Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur

---

### Conclusion

Tous les opérateurs effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques qui diffèrent selon leur position d'importateur ou d'exportateur.

Dans ce chapitre nous avons essayé de passer en revue les principaux risques rencontrés et les méthodes de couvertures les plus couramment utilisées, ainsi que les différentes garanties bancaires mise en place afin de gérer ses risques que génèrent les opérations du commerce international aux différentes parties de cette dernière.

S'agissant de l'importateur il doit veiller à la conformité de la marchandise commandée par rapport aux stipulations convenues dans le contrat de vente. Les couvertures préventives peuvent être résumées par l'une des solutions suivantes :

- ✓ Exiger l'inspection de la marchandise avant son expédition (quantité et qualité).
- ✓ Demander des garanties bancaires à son fournisseur.

Le vendeur, quant à lui, risque de subir des contretemps liés au paiement. On dit alors qu'il est confronté au risque de non-paiement auquel il doit faire face, soit :

- ✓ En se couvrant soi-même en optant pour un choix judicieux des instruments et des techniques de paiement.
- ✓ En le transférant aux sociétés d'assurances, d'affacturages... etc.

Par ailleurs, la volatilité des cours de change oblige acheteurs et vendeurs à se préoccuper d'avantage de la couverture du risque de change grâce aux techniques internes ou externes précitées.

Pour le cas de l'Algérie, les opérateurs ne disposent pas de techniques de couverture aussi efficaces et font recours le plus souvent au choix de la monnaie de facturation et tentent d'agir sur les délais de paiement.

Le dernier chapitre, sera consacré à notre étude empirique ; nos investigations expérimentales nous ont conduits à mettre en évidence les points de convergences et de divergences entre le crédit documentaire et la remise documentaire que nous nous efforcerons d'élucider dans les pages suivantes.

# Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

## **Introduction**

Afin de mieux comprendre le traitement et le déroulement d'une opération d'importation avec crédit documentaire et remise documentaire qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique d'environ un mois au sein de la direction des opérations avec l'étranger (DOE), qui est sous la tutelle de la direction générale adjointe chargée de l'international, banque extérieur d'Algérie (BEA) qui a pour but de comparer de manière plus au moins détaillée le traitement pratique du crédit documentaire et de la remise documentaire.

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

## **Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil**

Notre stage s'est déroulée au niveau de la direction des opérations avec l'étranger, BEA, Alger, boulevard colonel Amirouche.

Dans cette section, nous évoquerons brièvement l'historique de la Banque extérieur d'Algérie de puis sa création, ainsi que ces missions, objectifs et son organisation. Enfin on va présenter la DOE avec tous ces missions, objectifs et activités attribuées ainsi que son organisation.

### **1-1-Présentation générale de la Banque Extérieure d'Algérie**

La Banque extérieur d'Algérie BEA est une société par actions (l'Etat Algérien actionnaire a 100%), son président directeur générale actuelle est M. B, S.

# Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

## 1-1-1-Historique de la BEA

### A- Création de la BEA

La banque extérieure d'Algérie fut créée le 1<sup>er</sup> octobre 1967 par ordonnance n° 67.204, elle avait pour objet principale de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

La banque extérieure d'Algérie avait alors repris le réseau et les activités du Crédit Lyonnais en date du 1<sup>er</sup> octobre 1967, et celle de Société Générale le 31 décembre 1967, celles de Barclays Bank Limited le 30 avril 1968, celles du Crédit du Nord puis celles de BIAM (banque industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée) le 31 mai 1968.

### B- Capitale de la BEA

La structuration initiale du capital de la BEA n'avait été achevée que le 1<sup>er</sup> juin 1968, le capital ayant été exclusivement souscrit par l'Etat à la faveur de la structuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA changera de statut et devient société par action (Cf. disposition de la loi 88.01 du 17 janvier 1988 portant autonomie des entreprises.), son capital fut porté à 1 milliard de dinars, et était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA (outre les hydrocarbures), soit les structures suivantes :

- Fonds de participation « construction » ;
- Fonds de participation électroniques, télécommunication et informatique ;
- Fonds de participation « service » ;
- Fonds de participation « chimie, pétrochimie et pharmacie » ;

En 1991, le capital avait été augmenté de 600 millions passant ainsi à 1.600 millions DA, en suite en mars 1996, le capital de la BEA est passé à 5.600 millions DA, actuellement, il est de 24.500 millions DA.

### C- Réseau de la BEA

La BEA se rapproche encore de la clientèle avec l'ouverture d'agence sur les sites industriels, actuellement le réseau de la banque extérieure comprend :

- 101 agences dont 7 sur les sites industriels ;

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

- 09 directions régionales ;
- 01 réseau international constitué de 1500 correspondants étrangers ;
- Des participations dans des banques internationales et des filiales ;

### 1-1-2-Missions et objectifs de la BEA

La BEA présente plusieurs objectifs et missions ;

#### A- Objectifs de la BEA

La BEA finance le commerce extérieur et développe les rapports économiques de l'Algérie avec les autres pays, c'est une banque commerciale qui octroie des crédits à court, moyen et long terme, et fournit des services sollicités par sa clientèle.

#### B- Missions de la BEA

Il est important de rappeler que la principale activité déployée par la banque extérieure d'Algérie est le traitement de toutes les opérations de banque, de change et de crédits dans le cadre de la législation et la réglementation des banques.

La BEA peut entre autre :

- Consentir sous toutes formes des crédits, prêts ou avances avec ou sans garantis, tant par elle-même qu'en participation ;
- Financer les opérations du commerce extérieur ;
- Le suivi des flux financiers des unités et des projets ;
- La prévision en matière d'activité, de rentabilité et de résultat ;
- La réalisation des budgets de fonctionnement et d'équipements ;
- L'acquisition des principaux moyens de fonctionnement ;
- Procéder ou participer à l'émission de garantie, au placement ou à la négociation de toutes valeurs mobilière ;
- Traiter toutes opérations de changes, au comptant ou à terme ;
- Contracter tout emprunt, prêt, nantissement, dépôt de devises ;
- Remplir le rôle de correspondant d'autres banques ;

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

### 1-1-3-Organisation de la BEA

Depuis 2003, la BEA est structurée comme suit :

- **La Présidence** : à la quelle sont rattachées ;
  - L'inspection générale ;
  - Cellule sécurité ;
  - Direction reporting ;
  - Direction gestion administrative dit siège de la direction générale.
- **Direction Générale Adjointe Chargé Du Commercial** : qui comprend ;
  - Direction du réseau ;
  - Direction moyens de paiement ;
  - Direction du marketing et promotion commerciale.
- **Direction Générale Adjointe Chargée Des Engagements** : qui chapeaute ;
  - Direction crédit des grandes entreprises ;
  - Direction crédit « PME/PMI » ;
  - Direction crédit particulier ;
  - Cellule suivie et contrôle des engagements ;
  - Direction gestion des actifs et participations nationales ;
  - Direction du contentieux ;
  - Direction études économiques.
- **Direction Générale Adjointe Chargée Des Finances** : à laquelle sont rattachées ;
  - Direction trésorerie et marchés ;
  - Direction comptabilité générale ;
  - Cellule gestion du bilan.
- **Direction Générale Adjointe Chargée Des Systèmes et Organisation** : qui regroupe ;
  - Cellule organisation ;
  - Direction de la qualité ;
  - Direction informatique (système d'information) ;
  - Direction télécommunication.
- **Direction Générale Adjointe Chargée Du Management Interne** : qui comprend ;
  - Direction des ressources humaines ;

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

- Direction de l'administration générale ;
  - Direction des affaires juridiques ;
  - Direction de la communication ;
  - Cellule arabisation ;
  - Cellule sécurité.
- **Direction Générale Adjointe « internationale »** : qui comprend ;
- Direction des opérations avec l'étranger ;
  - Direction des relations internationales ;
  - Direction du commerce extérieur.

(Voire annexe N° 01)

### 1-2-Présentation générale de la Direction Des Opérations Avec L'étranger

La direction des opérations avec l'étranger (DOE) est placée sous la tutelle de la direction générale adjointe chargée de l'international, elle a des missions et des objectifs ainsi que des activités attribuées, elle se situe au boulevard colonel Amirouche, Alger.

#### 1-2-1-Missions et objectifs de la DOE

La DOE a pour mission et objectifs de :

- Gérer les moyens de paiement avec l'étranger et réaliser les transferts et les rapatriements des fonds ;
- Effectuer les opérations sur comptes, tenus en devise et la compensation ;
- Procéder aux ouvertures, au suivi et règlement des crédits documentaires ;
- Suivre les comptes de la BEA, tenus auprès des banques étrangers ;

#### 1-2-2-Activités attribuées à la DOE

Pour la réalisation de ses missions, le directeur des opérations avec l'étranger est habilité à ;

- Engager les dépenses inscrites au budget de la direction ;
- Représenter la banque dans le cadre des ses prérogatives ;

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

### 1-2-3-L'organisation de la DOE

La Direction des Opérations avec l'étranger est constituée de :

- Un service administratif ;
- Un centre comptable ;
- Une coordination informatique ;
- Un département « Crédit Documentaire » composé d'un :
  - Service « Ouvertures des Crédits » composé d'un ensemble homogène.
  - Service « Règlement Financier » constitué de deux sections ; une section de gestion des engagements, et un autre de gestion des couvertures.
- Un département « Transferts et Rapatriements » composé de trois services :
  - Un service des « Opérations Sur Comptes devises » constitué de deux sections ; une section Mouvement Espèces, et une section Mouvement Comptes.
  - Un service des « Opérations Sur Comptes Dinar » constitué de deux sections ; une section ordre de paiement émis, et une section et ordre de paiement reçus.
  - Un service de « Centralisation des flux devises » constitué de deux sections ; section élaboration de la situation devises, et section application du décompte.

(Voir annexe N° 02)

### Section 2 : Déroulement d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire import

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 crédit documentaire et le déroulement d'une opération d'importation avec remise documentaire, 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.

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

### 2-1-déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire

Pour comprendre le traitement de l'opération d'importation avec crédit documentaire de notre cas pratique, nous allons procéder comme suit :

#### 2-1-1-Présentation du cas d'un crédit documentaire

Le client « l'importateur » est une SARL Algérienne activant dans le domaine agro-alimentaire, domicilier auprès de l'agence OULED YAICH 091 à BLIDA.

Le fournisseur « l'exportateur » est une SPA Italienne spécialisé dans la fabrication d'emballages, domicilier auprès de BANCA MONTE DEI PASCHI (BPMS) à SIENA en Italie.

Après l'élaboration du contrat commerciale entre le donneur d'ordre « importateur » et le bénéficiaire « l'exportateur », l'importateur s'est présenté à la banque demanderesse (OULED YAICH de BLIDA) muni des documents nécessaires pour l'ouverture de la L/C (demande de domiciliation, demande d'ouverture, la carte NIF).

Un agent de l'agence procède à l'ouverture de la L/C selon ce qui a été mis d'accord entre le client et le fournisseur dans le contrat.

Les deux parties se sont mis d'accord sur un crédit documentaire comme technique de paiement sous forme d'irrévocable et confirmé (voir champ 40A et 49 de l'annexe n° 06 et 08), la lettre du crédit s'est fait attribuée un numéro de référence de 091/ICD/XXXXXX/17/099 qui à suivi le dossier durant toutes ses étapes (voir champ 20 de l'annexe n°06), en suit l'agence à procédée au blocage de la provision du compte client de 120% du montant de la facture.

La marchandise importée est des sacs d'emballage décrite comme suit :

- ✓ 540000 sacs semoule moyenne
- ✓ 600000 sacs semoule fine
- ✓ 600000 sacs semoule grosse
- ✓ 290000 sacs semoule moyenne

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

Suivant la facture pro-format NR PF/17001 du 05/01/2017, cette marchandise venez d'un port Italien le 17/04/2017 comme date limite d'expédition vers le port d'Alger selon l'incoterm 2010 CFR (voir le champ 31D, 44F, 45A de l'annexe 06 et 07).

La transaction est conclue par une non autorisation de transbordement (voir champ 43P et 43T de l'annexe 06), le montant s'élève à 123772,00 EUR avec un taux de change de 117,0715000EUR/DZD soit 14.490.173,70 DA avec une tolérance de 10% sur le montant du crédit, par un paiement différé valide 50 jours date B/L (voir champ 32B, 39A, 41A, 42P de l'annexe n° 06).

L'importateur à exigé de son fournisseur les documents suivant envoyés par le canal bancaire ;

- ✓ La facture commerciale en 6 exemplaires signés par le bénéficiaire
- ✓ 2/3 connaissements originaux à l'ordre de la BEA agence OULED YAICH
- ✓ Copie du certificat d'origine signé par la chambre de commerce Italienne
- ✓ Copie du certificat phytosanitaire délivré par un organisme officiel (voir champ 46A de l'annexe n° 07)
- ✓ Note de poids établie par le bénéficiaire
- ✓ Original EUR1
- ✓ Liste de colisage établie et signée par le bénéficiaire
- ✓ Attestation du bénéficiaire certifiant avoir transmis par courrier DHL ou UPS directement au donneur d'ordre les documents suivant :
  - Original facture commerciale
  - Original certificat d'origine
  - Original certificat phytosanitaire
  - Original note de poids
  - Copie EUR1
  - Original liste de colisage

Les conditions bancaires de cette opération sont : (voir champ 47A de l'annexe 7 et 8)

- ✓ L'envoi des documents doit se faire par le biais de votre banque et par courrier express à notre agence citée au champ 51D

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

- ✓ Pour chaque jeu de documents irréguliers acceptés par le donneur d'ordre vous serez appelés à nous créditer de notre commission d'intervention
- ✓ Votre MT 730 doit indiquer la date de notification de la L/C au bénéficiaire
- ✓ Tous les documents doivent être signés et porter les références de la L/C à l'exception des documents douaniers

Les frais et commissions sont à la charge du bénéficiaire (voir champ 71B annexe 8).

### **2-1-2-Réception de la demande d'ouverture (MT 700) par la Direction des opérations avec l'étranger (DOE) (voir annexe n° 03, 04 et 05)**

Les demandes sont soumises à la DOE par le réseau SWIFT pour les agences connectées, par courrier pour les agences relevant de l'unité centrale et de la périphérie, et par télex pour les agences de l'intérieur.

#### **A- Ouverture de la L/C par la DOE**

A réception de la L/C à travers le message SWIFT de la part de l'agence OULED YAICH, l'agent chargé des ouvertures des crédits documentaires entame la vérification des informations figurant sur la MT 700 et procède aux modifications nécessaires.

Les modifications faites dans notre cas portent sur, l'exactitude des termes et clauses établies entre les deux contractuels que, l'agence a mal formulés et expliqués avant l'envoi définitif au correspondant.

Elles peuvent être schématisées dans le tableau suivant :

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

**Tableau N° 2 : Les modifications apportées à la MT 700**

<b>Informations reçu de l'agence</b>	<b>Informations après modification</b>
2/3 connaissance originaux on board à l'ordre de la BEA OULED YAICH notify donneur d'ordre marques fret paye (voir champ 46A de l'annexe 04).	2/3 connaissance originaux on board à l'ordre de la BEA OULED YAICH 091 notify donneur d'ordre marques fret paye. Portent le N° du NIF du donneur d'ordre soit : 099909000XX. (voir champ 46A de l'annexe 07).
Copie certificat d'origine établie et signée par la chambre de commerce Italienne (origine Italie) (voir champ 46A de l'annexe 04).	Copie certificat d'origine (origine Italie) établie et signée par la chambre de commerce Italienne (voir champ 46A de l'annexe 07).
Copie certificat phytosanitaire délivré par ...ect (voir champ 46A de l'annexe 04).	Copie certificat phytosanitaire délivrée et signée par ...etc. (voir champ 46A de l'annexe 07).
Note de poids établi par le bénéficiaire (voir champ 46A de l'annexe 04).	Copie note de poids établie et signée par le bénéficiaire et portant cachet humide (voir champ 46A de l'annexe 07).
Liste de colisage établi et signé par le bénéficiaire (voir champ 64A de l'annexe 04).	Copie liste de colisage établie et signée par le bénéficiaire portant cachet humide (voir champ 46A de l'annexe 07).
Attestation du bénéficiaire certifiant avoir transmis par courrier DHL ou UPS un original de chaque document (voir 46A de l'annexe 04).	Attestation du bénéficiaire certifiant avoir transmis par courrier DHL ou UPS directement au donneur d'ordre les documents suivant : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Original facture commercial</li> <li>• 1/3 de connaissance original</li> <li>• Original certificat d'origine (origine Italie)</li> <li>• Original certificat phytosanitaire</li> </ul>

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Original note de poids</li> <li>• Copie EUR 1</li> <li>• Original liste de colisage</li> </ul> (Voir champ 46A de l'annexe 07).
Pour chaque jeu de documents irréguliers acceptés par le donneur d'ordre, vous serez appelés a nous créditer de notre commission d'interventions s'élevant a (voir champ 47A de l'annexe 04).	Pour chaque jeu de documents irréguliers acceptés par le donneur d'ordre, vous serez appelés a nous créditer séparément de notre commission d'intervention s'élevant à EUR 100,00 (voir champ 47A de l'annexe 07).
N'est pas mentionné	Documents présentés après validité du crédit non acceptable si la date d'échéance tombe sur une journée fériée ou non ouvrée (vendredi) en Algérie, elle doit être reportée au jour ouvré suivant (voir annexe 47A de l'annexe 08).
Paiement au prés de vos caisses, remboursement par le débit de notre compte en EUR valeur 07 jours ouvres après la date de votre SWIFT MT 754, a BEXADZALDOE nous avisant de la levée des documents conformes (voir champ 78 de l'annexe 05).	Paiement au prés de vos caisses, remboursement a votre meilleur convenance en EUR à échéance sous avis de votre MT 754 a BEXADZALDOE le jour de la levée des documents conformes (voir champ 78 de l'annexe 08).

**Source :** établie par nos soins à partir des donnés de la direction des opérations avec l'étranger, Alger.

Une fois la MT 700 est vérifiée puis modifiée, elle a été autorisée par le chef de service d'ouverture du crédit documentaire.

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

### **B- Envoi de la MT 700 à la banque BPMS (notificatrice)**

Après l'autorisation du chef de service, l'agent procède à la validation de la MT 700 en F3<sup>68</sup>, en suite le chef de service la valide à son tour en FO<sup>69</sup> afin qu'elle soit définitivement envoyer par SWIFT à la banque BPMS.

Suite à l'envoi, un ACK (accusé de réception) sort automatiquement en 3 exemplaires ; l'un est conservé au niveau du service, quand aux deux autres sont envoyés à l'agence pour l'informer de l'ouverture du crédit documentaire.

A réception de notre MT 700, la banque BPMS nous a envoyée un MT 730 (voir annexe 09) qui a été conservé dans le dossier comme preuve.

### **2-1-3-Règlement de l'opération**

Après la réception de la MT 700 par la banque BPMS, cette dernière a notifiée le crédit documentaire pour son client « la SPA Italienne », une étape alors qui a permit de validé la conformité des clauses conclues dans le contrat commercial.

Le fournisseur Italien à expédier les marchandises à son client Algérien et au même temps à remit les documents exigés à sa banque, et il à envoyer les documents originaux par courrier expresse DHL vers l'agence OULED YAICH, le banquier de la banque BPMS à vérifier la conformité des documents reçu par son client et elle s'est engager à payer le montant du crédit à la date d'échéance fixée.

La banque BPMS à envoyée les documents à l'agence OULED YAICH 091 qui a entamer a son tour :

- ✓ La vérification de la conformité des documents sur un délai de 5 jours ouvrés
- ✓ Elle a informée son client de l'irrégularité des documents
- ✓ Le client a tout de même accepté et a autorisé la levée des documents.

---

<sup>68</sup> Fonction utilisé dans le système (DELTA V8) pour le traitement des dossiers

<sup>69</sup> Fonction utilisé dans le système (DELTA V8) pour le traitement des dossiers

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

### A- L'arrivée de l'autorisation de paiement MT 752

Dans notre cas l'agence OULED YAICH a détectée une non-conformité de l'un des documents reçu mais accepté par le client, chose qui explique l'arrivé de la MT 752 au service règlement de la DOE (voir annexe 13).

Dés l'arrivée de la MT 752 l'un des agents du service règlement à formuler deux messages SWIFT, le premier est sous la forme d'un MT 752 destiné à la BPMS pour l'informée que le remboursement de la transaction va se faire auprès du compte de la BEA au sien de la DEUTSCHE BANK à Frankfurt à échéance (voir annexe 15), le seconde est sous la forme d'un MT 202 destiné à la DEUTSCHE BANK afin qu'elle débit le compte de la BEA en faveur de la BPMS du montant de la transaction à échéance (voir annexe 14).

Après l'envoi des messages, l'agent chargé du règlement rentre sur système (DELTA V8)<sup>70</sup> afin qu'il effectue les étapes nécessaires pour le règlement de la transaction qu'on peut résumer comme suit:

- ✓ Faire appelle au dossier en écrivant le N° du crédoc, ainsi que le code de l'agence dans notre cas le N° c'est 091/ICD/XXXXXX/17/099 et le code de l'agence c'est 091, (voir annexe n° 19).
- ✓ Mentionner le nom et l'adresse de la banque où la BEA possède un compte afin d'effectuer le remboursement de la transaction dans notre cas c'est la DEUTSCHE, ainsi que le N° de compte du donneur d'ordre.
- ✓ Saisir le montant de la transaction qui est de 123772,00 EUR, ainsi que le montant a payé qui est de 43424,00 EUR et le reste du règlement qui est de 80348,00 EUR.
- ✓ Saisir le code du motif déclaré ainsi que son type qui est les suivant 012 et 05.
- ✓ Saisir la date de valeur (exécution) de règlement qui est le 17/04/2017.
- ✓ Faire sortir une dérogation (voir annexe 16).
- ✓ Entrer dans la case validation multiple puis, crédoc import pour valider l'opération en F3 afin que le service bourse de la DOE puisse trouver l'opération dans le system. (voir annexe n° 20 et 21).

---

<sup>70</sup> Réseau utilisé entre les banques pour le traitement des dossiers des opérations. (Système)

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

Afin d'éditer la nouvelle formule 004 l'agent passe par les étapes suivantes :

- ✓ Sélection de la case édition des crédoc (voir annexe n° 22).
- ✓ Sélection de la case édition de la nouvelle formule 004 (voir annexe n° 23).
- ✓ Saisir le code de l'agence qui est 091 et le N° du dossier 091/ICD/XXXXXX/17/099 (voir annexe n° 24).
- ✓ Editer (imprimer) la formule 004 avec un cours provisoire de change qui est de 117,0715000EUR/DZD (voir annexe n° 17).

Cependant la formule est transmise au niveau du service bourse afin qu'il entame l'achat des devises nécessaires auprès de la banque d'Algérie dans un délai de 72H, ainsi que l'obtention du cours définitive de l'opération.

Enfin après l'achat des devises, un agent du service bourse saisie le cour et valide l'opération en F4 afin que le chef de service règlement confirme et valide le règlement comme étant définitive et fait.

### **2-1-4-La procédure de comptabilisation des commissions liées au crédit documentaire**

Le compte de notre client est débité comme suit :

#### **A- Les commissions liées à l'ouverture d'un crédit documentaire import**

- La somme de la transaction est de : 123 772,00€
- Le cour de change était de : 117,0715 EUR/DZD
- La somme en DZD est de : 14 490 173,70 DA  
 $123\,772,00 \times 117,0715 = 14\,490\,173,70\text{ DA}$
- La commission ouverture CDI représente 7,15‰ de la somme de la transaction en DA soit ;  $14\,490\,173,70 \times 7,15\text{‰} = 103\,604,77\text{ DA}$

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

**Tableau N° 03 : Calcule des commissions d'ouverture du crédit documentaire (En DA)**

Désignation	Montant
Commission ouverture (fixe)	3000,00
Commission Swift ouverture (fixe)	1500,00
Commission d'engagement (Commission ouverture CDI)	103604,77
Total commissions hors taxe	108104,77
Taxe 19%	20539,91
Total commissions liés à l'ouverture du crédit documentaire (TTC)	128644,68

**Source :** Elaboré par nos soins à partir des données de la DOE, BEA, Alger. (Voir annexe n° 26).

### B- Les commissions liées au règlement du crédit documentaire Import

Dans notre cas le règlement du fournisseur s'est fait en deux tranches.

#### B-a-Les commissions du 1<sup>er</sup> règlement (voir annexe n° 16)

- La somme du premier paiement est de 43 524,00€
- Le cour de change EUR/DZD était de 117,2831 EUR/DZD
- La somme en DZD s'élève à 5 104 629,64 DA  
 $43\,524,00 \times 117,2831 = 5\,104\,629,64\text{ DA}$
- La commission règlement CDI représente 1,5‰ pour chaque règlement soit ;  
 $5\,104\,629,64 \times 1,5\text{‰} = 7\,657,41\text{ DA}$
- La commission récupération CI s'élève à 1‰ pour chaque règlement soit ;  
 $5\,104\,629,64 \times 1\text{‰} = 5\,104,16\text{ DA}$ .

**Tableau N° 04 : Calcule des commissions du premier règlement (En DA)**

Désignation	Montant
Commission règlement CDI	7 657,41
Récupération CI	5 104,16
Total commissions 1 <sup>er</sup> règlement hors taxe	12 761,57
Taxe (19%)	2 424,70
Total commissions du 1 <sup>er</sup> règlement TTC	15 186,27

**Source :** Elaboré par nos soins à partir des données de la DOE, BEA, Alger.

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

### B-b-Les commissions du 2<sup>ème</sup> règlement

- La somme du deuxième règlement est de 80 348,00 €
- Le cour de change EUR/DZD était de 117,3015 EUR/ DZD
- La somme en DZD s'élève à 9 424 940,92 DA  
 $80\,348,00 \times 117,3015 = 9\,424\,940,92\text{ DA}$
- La commission règlement CDI représente 1,5‰ pour chaque règlement soit ;  
 $9\,424\,940,92 \times 1,5‰ = 14\,137,41\text{ DA}$
- La commission récupération CI s'élève à 1‰ pour chaque règlement soit ;  
 $9\,424\,940,92 \times 1‰ = 9\,424,90\text{ DA}$

**Tableau N° 05 : Calcule des commissions du deuxième règlement**

**(En DA)**

Désignation	Montant
Commission règlement CDI	14 137,41
Récupération CI	9 424,94
Total commissions 1 <sup>er</sup> règlement hors taxe	23 562,35
Taxe (19%)	4 476,84
Total commissions du 1 <sup>er</sup> règlement TTC	28 039,19

**Source :** Elaboré par nos soins à partir des données de la DOE, BEA, Alger.

### B-c-Total des commissions des deux règlements

- Total commissions du 1<sup>er</sup> règlement s'élève à 15 186,27 DA
- Total commissions du 2<sup>ème</sup> règlement s'élève à 28 039,19 DA

**Tableau N° 06: calcule du total commissions liées au règlement d'un crédit documentaire import**

Désignation	Montant
Total commissions du 1 <sup>er</sup> règlement	15 186,27
Total commissions du 2 <sup>ème</sup> règlement	28 039,19
Total commission liés aux règlements du crédit documentaire	43 225,46

**Source :** Elaboré par nos soins à partir des données de la DOE, BEA, Alger.

### C- Comptabilisation des commissions liées au crédit documentaire

Afin de ressortir le total des commissions liées au crédit documentaire, nous allons additionnés l'ensemble des totaux des commissions de domiciliation, d'ouverture et de règlement.

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

**Tableau N° 07: Calcule du total commissions liées au crédit documentaire (En DA)**

Désignation	Montant
Commission de domiciliation	2 380,00
Commissions d'ouverture	128 644,68
Commission de règlement	43 225,46
<b>Total commissions liées au crédit documentaire</b>	<b>174 250,14</b>

**Source :** Elaboré par nos soins à partir des données de la DOE, BEA, Alger.

### 2-1-5-Le risque de change de l'opération

- A la date d'ouverture, le cour de change était de 117,0715EUR/DZD soit  $(123772,00 \times 117,0715) = 14\,490\,173,70$  DA
- A la date de l'achat des devises pour le premier règlement, le cour de change était de 117,2831EUR/DZD soit  $(43524,00 \times 117,2831) = 5\,104\,629,64$  DA
- A la date de l'achat des devises pour le deuxième règlement, le cour de change était de 117,3015EUR/DZD soit  $(80\,348 \times 117,3015) = 9\,424\,940,92$  DA

Ce qui nous fait l'achat de 123 722,00€ contre la somme de 14 529 570,60DA ;  $(5\,104\,629,64 + 9\,424\,940,92)$ .

L'euro s'est apprécié contre le dinar Algérien depuis la date d'ouverture de la lettre de crédit aux dates des règlements.

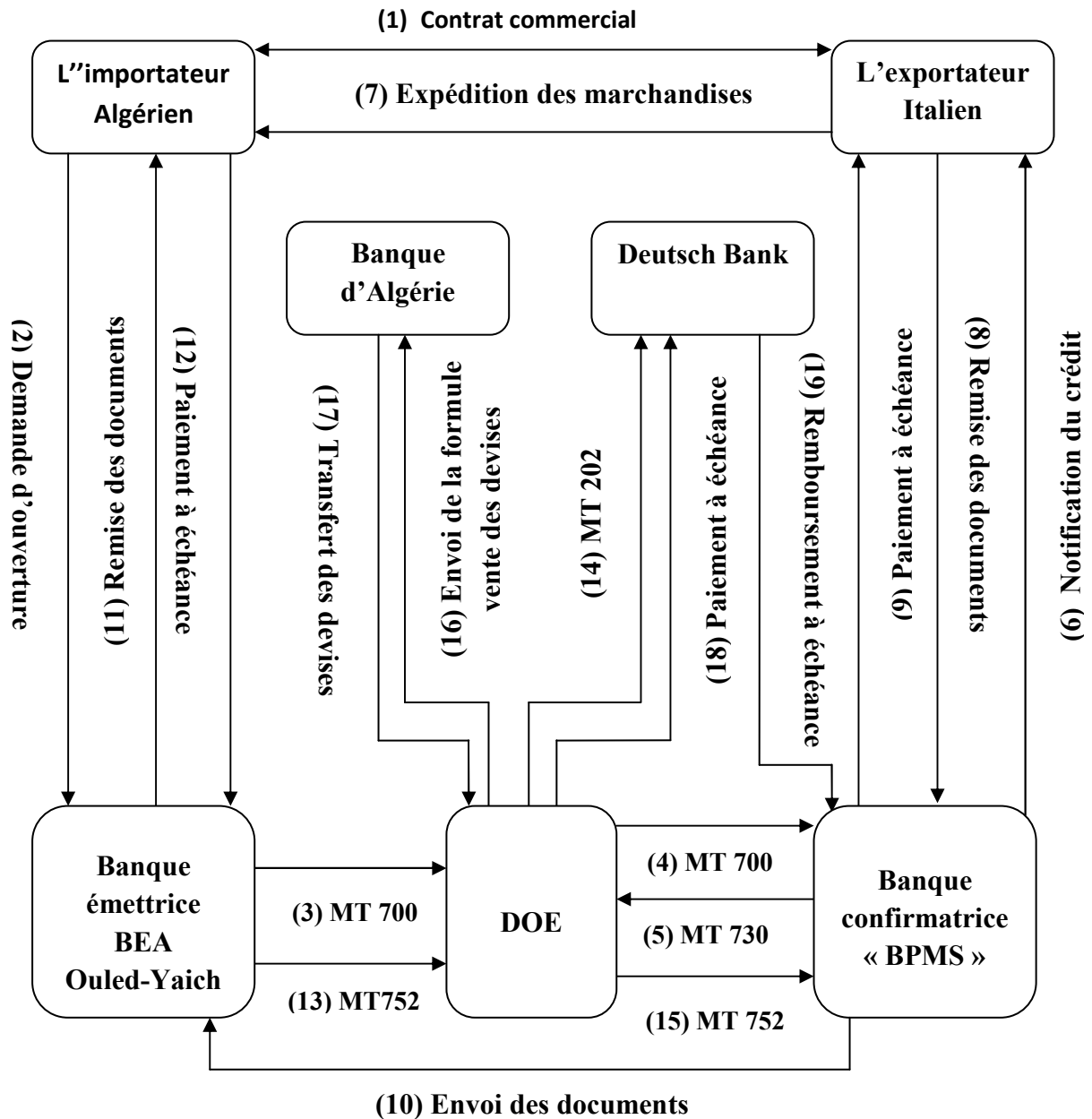
Cependant la SPA Algérienne a subi un risque de change qui s'est concrétisé par la perte de 39 396,90 DA ;  $(14\,529\,570,60 - 14\,490\,173,70)$ .

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

### 2-1-6-Récapitulation du déroulement du crédit documentaire

Le schéma suivant retrace l'ensemble des étapes du déroulement du notre cas de crédit documentaire :

Schéma N° 19: Déroulement d'un crédit documentaire à l'import



Source : Etablie par nos soins à partir des informations acquises au sein de la DOE, BEA, Alger.

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

### 2-2-Déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire

Pour comprendre le traitement d'une opération d'importation avec remise documentaire de notre cas pratique, nous allons procéder comme suit :

#### 2-2-1-Présentation du cas d'une remise documentaire

Le client « l'importateur » est une SARL Algérienne activant dans le domaine agro-alimentaire, domicilié auprès de l'agence de Bouira (037), Rue Abane Ramdane.

Le fournisseur « l'exportateur » est une entreprise Singapourienne spécialisée dans l'extraction des Huiles et Graisses végétales, domicilié au sein de l'UBAF (Union de Banque Arabes et Françaises) au Singapour.

Les deux parties se sont mis d'accord sur une remise documentaire comme technique de paiement (voir annexe 27).

- ✓ La marchandise importée : Graisses végétale 38/40.
- ✓ Le lieu d'expédition : port de Malaisie.
- ✓ Le lieu d'arrivé : port d'Alger.
- ✓ Incoterm : CFR.
- ✓ Le prix de la marchandise est de 58 564,80 USD avec un taux de change de 113,37 USD/DZD soit 6 639 491,38 DA par paiement à vue.

L'importateur a exigé de son fournisseur les documents suivants envoyés par courrier DHL vers l'agence de Bouira ;

- ✓ 3/3 Bills of Lading (connaissance maritime)
- ✓ 1 certificat d'origine
- ✓ 5 factures commerciaux
- ✓ 3 listes de colisage
- ✓ 2 certificats d'analyse en 3 exemplaires
- ✓ 3 certificats microbiologiques
- ✓ 1 copie de certificat HALAL
- ✓ 2 certificats de conformité en 3 exemplaires
- ✓ 3 certificats de contrôle de qualité
- ✓ 1 certificat phytosanitaire

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

Les conditions bancaires de cette opération (voir annexe 27 et 28) sont :

- ✓ La remise des documents se fera contre paiement ;
- ✓ En cas de non-paiement, veuillez svp nous envoyer un SWIFT immédiat ;
- ✓ Les frais et charges sont a la charge de la SARL Algérienne ;
- ✓ Notifier le client immédiatement dès réception des documents ;
- ✓ Le paiement aura lieu auprès du compte de la l'UBAF chez HABIB AMERICAN BANK, New York
- ✓ Nos références doivent apparaître dans tous les documents envoyés

### **2-2-2-Expédition de la marchandise et l'envoi des documents**

L'exportateur singapourien à expédier la marchandise depuis un port Malaysien et à procédé à la remise des documents (commerciaux et du transport) à l'UBAF, ainsi cette dernière les à envoyés vers l'agence de Bouira (037) par courrier DHL, en même temps que le bordereau par canal bancaire.

Dés la réception des documents, l'agence (037) de Bouira a notifiée son client Algérien, et a domicilier la facture, puis elle a remis les documents contre paiement tout on adossant le connaissance sur son client afin qu'il puisse dédouaner et prendre possession de sa marchandise, ainsi elle a envoyé le bordereau à la DOE pour entamer le règlement du fournisseur.

### **2-2-3-réception du bordereau à la DOE**

Le traitement au niveau de la DOE commence le lendemain ou le dossier est validé par la personne habilité au niveau de l'agence, c'est-à-dire après le traitement fin de journée (TFJ).

Dés réception du bordereau au sein du service transfère de la DOE, l'un des agents fait appel au dossier envoyer par l'agence (037) à travers le système (DELTA V8) et entame le paiement par les étapes suivante :

- ✓ Consultation des dossiers portefeuille
- ✓ Vérification des cordonnés des banques intervenantes ; le champ 3 doit indiquer la banque chargée de l'encaissement exigé par le fournisseur et le champ 4 doit indiquer la banque remettante (voir annexe 29).

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

- ✓ Saisie du prix de la marchandise qui est de 58 564,80 USD (voir annexe 30).
- ✓ Choisir le correspondant payeur qui est la CITI BANK New York où la BEA possède un compte, pour régler l'UBAF à travers son compte à HABIB AMERICAN BANK de New York (Voir annexe 31).
- ✓ Saisie de la date de valeur (d'exécution) qui est le 5/10/2017 ainsi que le code du motif déclaré (Voir annexe 31).

En fin du traitement par les différentes étapes, une feuille de modifications est éditée automatiquement après avoir confirmé l'opération par dérogation (voir annexe 32).

Après avoir édité la dérogation on valide l'opération en F3 afin d'éditer la formule 04 (formule d'achat) (voir annexe 33) qui va être remise au service bourse pour l'achat des devises auprès de la banque d'Algérie.

Quand la confirmation d'achat des devises est reçue, le service bourse rappelle le dossier et introduit le cour appliqué par la banque d'Algérie afin que le dossier passe à l'état F4.

Enfin, le chef de service transfère valide une dernière fois le dossier en FO pour confirmer l'opération, et envoie un MT 202 au correspondant payeur qui est la CITI BANK afin de l'informer qu'elle doit transférer les fonds vers le compte de l'UBAF chez HABIB AMERICAN BANK. (Voir annexe 34).

### **2-2-4- La procédure de comptabilisation de commissions liées à la remise documentaire**

Le compte de notre client est débité comme suit :

#### **A- Comptabilisation des commissions de règlement**

- Le prix de la marchandise est de 58.564,80 USD pour un taux de change de 113,4485000 USD/DZD soit 6.644.088,71 DA.
- La commission remise import qui représente 2,5‰ du prix de la marchandise :  $6.644.088,71 \times (2,5 / 1000) = 16.609,99$  DA.
- La commission récupération Ci représente 1‰ du prix de la marchandise :  $6.644.088,71 \times (1 / 1000) = 6.643,54$  DA.

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

**Tableau N° 08: Calcule du total des commissions liées au règlement (En DA)**

Désignation	Montant
Commission remise import	16 609,99
Frais SWIFT remise (Fixe)	1 500,00
Commission encaissement (Fixe)	1 000,00
Réception Ci	6 643,54
Total commission hors Taxe	25 753,53
Taxe (19%)	4 893,17
Total commissions règlement (TTC)	30 646,70

**Source :** Elaboré par nos soins à partir des données de la DOE, BEA.

### B- Comptabilisation de commissions liées à la remise documentaire

Afin de faire sortir le coût total des commissions liées à la remise documentaire nous allons additionnés le total de la commission de domiciliation et celui des commissions liées au règlement.

**Tableau N° 09 : Calcule du coût total des commissions (En DA)**

Désignation	Montant
Commission domiciliation remise import	3 570,00
Total commissions règlement remise import	30 646,70
Total commissions remise documentaire	34 216,70

**Source :** Elaboré par nos soins à partir des données de la DOE, BEA.

### 2-2-5-Le risque de change de l'opération

- Le cour de change auquel la transaction est établie le 27/09/2017 est de 113,3700 USD/DZD soit  $58\,564,80 \times 113,37 = 6.639.491,38$  DA.
- A la date du règlement le 10/10/2017, le cour de change était de 113,3100 USD/DZD soit  $58\,564,80 \times 113,31 = 6\,635\,977,49$ DA.

Le dinar Algérien c'est apprécié face au dollar américain lors du règlement.

Cependant l'importateur à réaliser un gain de 3 513,89DA.

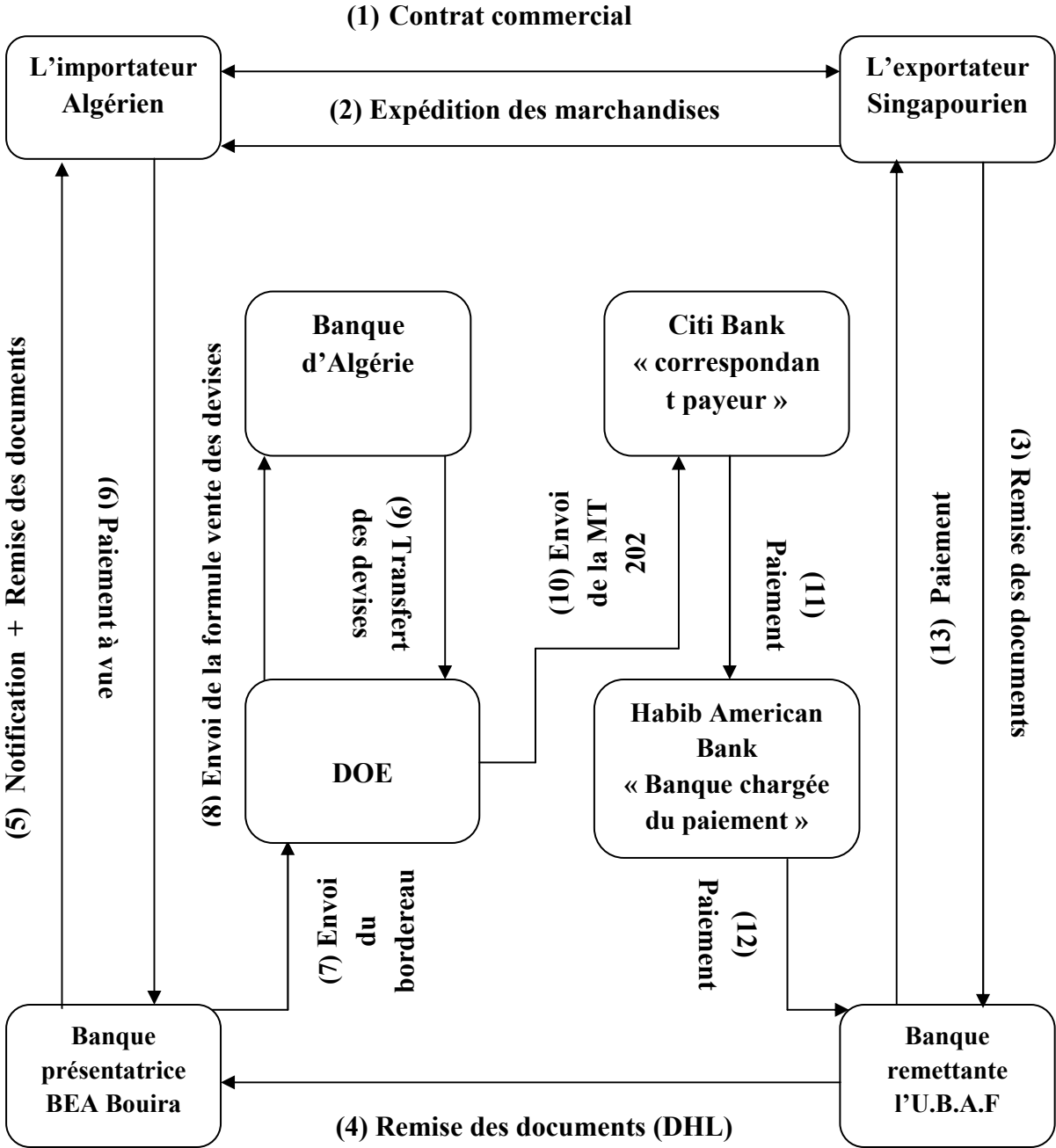
$6\,639\,491,38 - 6\,635\,977,49 = 3\,513,89$  DA.

# Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

## 2-2-6-Récapitulation du déroulement de la remise documentaire :

Le schéma suivant retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'une remise documentaire :

Schéma N° 20: déroulement de la remise documentaire



Source : Etablie par nos soins à partir des informations acquises au sein de la DOE, BEA, Alger.

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

### Section 3 : Etudes comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire

Les deux cas d'étude de crédit documentaire et remise documentaire que nous avons traités dans la section précédente, nous permettent d'aboutir à quelques résultats comparatifs sur certains critères relatifs à leur déroulement.

#### 3-1-Comparaison du déroulement du crédit documentaire et de la remise documentaire

Afin de comparer le déroulement entre le crédit documentaire et la remise documentaire nous avons jugé utile de choisir trois critères qui feront l'objet de comparaison du déroulement entre ces deux techniques de paiement qui sont comme suit : la procédure du déroulement pour chaque technique, les documents exigés, et les commissions à payer à la banque.

Nous récapitulons ces éléments de comparaison dans le tableau suivant :

**Tableau N° 10: Comparaison entre remise documentaire et crédit documentaire**

Critères	Crédit documentaire	Remise documentaire	Interprétation
La procédure du déroulement de l'opération	<ul style="list-style-type: none"><li>• Demande d'ouverture</li><li>• L'émission du crédoc</li><li>• Réception des documents pour vérification</li><li>• Réalisation du crédoc</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Constitution de dossier remdoc</li><li>• Réalisation de la remdoc</li></ul>	<p>Les étapes d'un crédoc sont différentes de celle d'une remdoc.</p> <p>Le crédoc 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 à savoir la constitution du dossier et la réalisation de la remdoc, d'où il apparaît clairement la complexité du traitement d'un</p>

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

			<p>crédoc par rapport à la remdoc.</p> <p>Dans un crédoc une fois les documents sont expédiés et que la banque confirmatrice à vérifier leur conformité le fournisseur est alors crédité, en revanche dans la remdoc, si le paiement se fait à vu ou a échéance, le fournisseur encours toujours le risque de non-paiement.</p>
<p>Les documents exigés :</p> <p>1-pour la demande d'ouverture</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une facture pro-forma domiciliée</li> <li>• La carte NIF</li> <li>• La demande d'ouverture du crédoc</li> <li>• Blocage des fons a 120%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Néant</li> </ul>	<p>Cette étape est très importante dans le crédoc et nécessite des documents spécifiques, alors qu'elle n'existe pas dans la remdoc.</p>
<p>2-les documents exigés du fournisseur</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Facture commerciale</li> <li>✓ Certificat d'origine</li> <li>✓ Certificat de conformité</li> <li>✓ Connaissance</li> <li>✓ Autres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Idem</li> <li>✓ Idem</li> <li>✓ Idem</li> <li>✓ Idem</li> </ul>	<p>Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remdoc ou dans un crédoc, la seul différence ; s'est que dans le crédoc le connaissance est à l'ordre de la banque dans tous les cas, par ce que cette dernière est engagée, alors que dans une</p>

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

	documents	✓ Idem	remdoc le connaissement est a l'ordre du client dans la plus part des cas, la banque présentatrice n'encoure aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.
Les commissions	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Commission de domiciliation 3000DA (Fixe)</li> <li>• Commission d'ouverture 3000DA (Fixe)</li> <li>• Frais SWIFT 1500DA (Fixe)</li> <li>• Commission ouverture CDI (frais d'engagement) 7,15%</li> <li>• Commission règlement 1,5%</li> <li>• Récupération Ci 1%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Commission de domiciliation 3000DA (Fixe)</li> <li>• Commission remise import 2,5%</li> <li>• Frais SWIFT 1500DA (Fixe)</li> <li>• Commission encaissement 1000DA (Fixe)</li> <li>• Récupération Ci 1%</li> </ul>	Ce critère nous montre que les commission d'ouverture figure pas dans le cas d'une remise documentaire vu que cette étape n'existe pas. Cependant le crédoc coût plus cher que la remdoc car cela est dû à la panoplie de commission du crédoc.

Source : élaboré par nos soins à partir de l'étude des deux cas.

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

Au final, nous pouvons conclure d'après ce tableau que le crédit documentaire et la remise documentaire ont des points de similitude au niveau des documents qu'exige l'importateur de son fournisseur. En revanche, les différences résident dans la complexité de la procédure du crédit documentaire par rapport à la remise documentaire, les documents exigés pour l'ouverture d'un crédit documentaire qui n'existe pas dans la remise documentaire, en plus la nature et le montant des commissions sont élevés dans le crédit documentaire.

### 3-2-Comparaison des commissions du crédit documentaire et de la remise documentaire

Vu que les devises et les prix des marchandises importées dans notre cas pratique ne sont pas identiques, et afin de démontrer la différence des coûts au cours d'une opération par remise documentaire ou crédit documentaire, nous avons jugé utile de simuler deux cas pratiques l'un avec remise documentaire et l'autre avec crédit documentaire.

A cet effet, le prix de la marchandise que nous avons choisi est le même dans les deux cas, afin que nous puissions déduire la différence des coûts de commissions pratiquées par la banque BEA entre ces deux techniques de paiement.

- Soit le prix de la marchandise est de : 500 000,00 EUR avec un taux de change de 130,00 EUR/DZD.
- valeur de la marchandise en dinars algérien est de

$$500\,000,00 \times 130,00 = 65\,000\,000,00\text{DA.}$$

Dans le but de comparer les commissions pratiquées par la banque BEA, nous résumons les différents dans le tableau suivant :

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

**Tableau N° 11: Comparaison des commissions entre crédit documentaire et remise documentaire chez la BEA. (En DA)**

Désignation	Remise documentaire	Crédit documentaire
Montant	65 000 000,00	65 000 000,00
Commission de domiciliation (fixe)	3 000,00	3 000,00
Commission d'ouverture (fixe)	/	3 000,00
Commission d'ouverture CDI (frais d'engagement) 7,15‰	/	$(65\,000\,000,00 \times 7,15\text{‰}) = 464\,750,00$
Commission règlement 1,5‰	/	$(65\,000\,000,00 \times 1,5\text{‰}) = 97\,500,00$
Commission récupération Ci 1‰	$(65\,000\,000,00 \times 1\text{‰}) = 65\,000,00$	$(65\,000\,000,00 \times 1\text{‰}) = 65\,000,00$
Commission frais SWIFT (fixe)	1 500,00	1500,00
Commission de remise import 2,5‰	$(65\,000\,000,00 \times 2,5\text{‰}) = 162\,500,00$	/
Commission d'encaissement (fixe)	1 000,00	/
Total commission hors taxe	233 000,00	634 750,00
Taxe 19%	44 270,00	120 602,50
Total	277 270,00	755 352,50

**Source :** simuler par nos soins.

A partir des résultats finaux, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire est de 755 352,5DA, alors que le coûts total des commissions de la remise documentaire est de 277 270,00DA, on conclus que le crédit documentaire es trois fois plus cher que la remise documentaire vu que le coût des commissions est plus élevé dans le cas d'un crédit documentaire.

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

### 3-3-Comparaison des différents intervenants et composants pour la remise documentaire et le crédit documentaire

Ce tableau comparatif nous permet de situer le rôle des différents intervenants dans la procédure du crédit documentaire et remise documentaire, ainsi que tous les risques qui en découlent de ces deux techniques de paiement.

**Tableau N° 12: Comparaison des différents intervenants et composants**

Intervenants et composants	Remise documentaire	Crédit documentaire
Exportateur	Donneur d'ordre (SPA) Singapourienne	Bénéficiaire (SPA) Italienne
Importateur	Bénéficiaire de la remise (SARL) Algérienne	Donneur d'ordre (SARL) Algérienne
Banque de l'exportateur	Banque remettante (UBAF)	Banque notificatrice ou confirmante (BPMS)
Banque de l'importateur	Banque présentatrice BEA (Bouira)	Banque émettrice BEA (Ouled yaich)
Rôle de la banque de l'exportateur et la banque de l'importateur	Transmis les documents sans engagement de paiement, c'est-à-dire rôle d'intermédiaire entre les deux parties	Contrôle et remise des documents conformes aux termes du crédoc. Engagement irrévocable de paiement.
Couverture du risque de change	Le risque de change est supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur
Couverture du risque de non-paiement	Protection très moyenne	Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé

**Source :** Elaboré par nos soins à partir des données de la DOE, BEA.

A partir du tableau ci-dessus nous déduisons que :

L'exportateur est un donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le crédit documentaire, alors que l'importateur est un bénéficiaire dans une remise documentaire et donneur d'ordre dans le crédit documentaire.

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

Pour le crédit documentaire, la banque de l'exportateur est la banque notificatrice (confirmatrice), et la banque de l'importateur (BEA) est la banque émettrice, tandis que dans le cas d'une remise documentaire, la banque de l'exportateur est la banque remettante, la banque de l'importateur (BEA) est la banque présentatrice.

Le rôle des banques dans une remise documentaire se limite à transmettre les documents sans contrôle et ne s'engagent pas au paiement, tandis que dans le crédit documentaire les banques s'engagent à payer et à contrôler la conformité aux termes du crédit documentaire des documents.

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 la remise documentaire, en revanche une protection bonne à excellente dans le crédit documentaire.

### 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° 13: Synthèse des résultats comparatifs**

<b>Technique de paiement</b>	<b>Sécurité et garantie de paiement</b>	<b>Gestion administrative et délai d'exécution</b>	<b>Coût</b>	<b>Acceptabilité par le client</b>
Crédit documentaire	Très sûr	Très lourde	Elevé	Mauvaise
Remise documentaire	Moins sûr	Légère	Faible	Bonne

**Source :** Elaboré par nos soins à partir des deux cas.

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

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

A cet effet, la lourdeur administrative de crédit documentaire engendre des coûts et des commissions bancaires, tandis que la remise documentaire ne supporte pas autant de commissions.

En fin, le client souligne que la remise documentaire est mieux que le crédit documentaire au niveau de l'exigence du fournisseur, en effet, le recours au crédit documentaire c'est considéré comme un manque de confiance entre les deux parties, alors que, le paiement par la remise documentaire donne un certain niveau de confiance pour que les deux parties soit d'accord pour cette technique de paiement.

### **3-5-Avantages et inconvénients des deux techniques**

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

- La remise documentaire exige l'existence d'un certain niveau de confiance, contrairement au crédit documentaire, qui est la meilleure technique de paiement lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risqué ;
- La domiciliation d'une importation par crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération, tandis que la domiciliation d'une importation par remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et à l'arrivé des documents définitifs ;
- Le crédit documentaire est ouvert à l'initiative de l'acheteur, tandis que la remise est ouverte à l'initiative du vendeur ;

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

- Le crédit documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à la panoplie de commissions, alors que la remise documentaire supporte moins de commission ;
- Le crédit documentaire exige de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de la DOE, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste ;
- La remise documentaire n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques alors que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques ;
- La remise documentaire est plus souple que le crédit documentaire ;
- Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiements, du fait que la banque constitue la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de crédit documentaire.

### 3-6-Recommandations

Afin de remédier aux faiblesses détectées au niveau de la DOE, BEA, nous avons pris la liberté d'élaborer des recommandations pratiques que nous présentons ci-dessous en 4 points essentiels :

- Accéléré le paiement des opérations commerciales internationales, par l'amélioration et le développement du système informatique de la banque ;
- Etablir des brochures pour mieux informer et renseigner ces clients sur ces techniques de paiement par internet ou sur papier ;
- Assouplir et simplifier les procédures internes ;
- Recruté plus de personnels dynamiques et polyvalents ce qui facilitera le travail et rendra les opérations plus rapide.

## Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

---

### Conclusion

Malgré que le crédit documentaire présente des points négatifs relatifs essentiellement à sa procédure administrative complexe et son coût élevé, il est considéré comme la technique de paiement idéal dans les relations entre l'importateur et l'exportateur, l'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client, l'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

En Algérie c'est une technique de paiement bien établie comme la démontrée la première étude de cas, l'importateur doit choisir judicieusement les documents qu'il compte demander dans son crédit documentaire, quant à l'exportateur veillera à ce que les termes et conditions du crédit documentaire qu'il a reçus soit strictement conforme aux clauses du contrat signé.

Par ailleurs, la remise documentaire est une technique 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 une technique incertaine qui fait supporter à l'exportateur de grandes risques dans le cas où la confiance est rompue.

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

Enfin, le court séjour durant lequel nous avons effectué cette étude, pourrait en déléguer certains points, du fait que certains aspects aient pu échapper à notre connaissance, en vertu que notre stage s'est déroulé dans la direction et non pas dans une agence, c'est pour cela que le traitement fait au niveau de cette dernière nous a pas été présenté.

## Conclusion générale

---

Tout au long de ce travail de recherche, il a été question d'explorer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en examinant du plus près le crédit documentaire ainsi que la remise documentaire considérées comme des techniques de paiement à l'international.

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties à prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et à se mettre mutuellement d'accord sur les différentes règles ou conditions inhérentes au contrat. C'est à partir de ce dernier qu'apparaît la nécessité de se doter d'un outil d'aide indispensable pour gérer les relations commerciales internationales. Ces relations ont généré qui a fait des techniques de paiement dont le crédit documentaire est présenté comme étant la technique la plus sécurisée.

La remise documentaire est une technique de paiement fondée sur l'existence d'une confiance entre l'importateur et l'exportateur. Elle ne couvre pas les risques sur l'acheteur (non paiement) et sur la marchandise (risque sur la qualité de la marchandise), tandis que ces deux risques sont suffisamment couverts en cas de réalisation de paiement par le crédit documentaire.

Lors de nos investigations nous avons essayé de définir le cadre général du commerce extérieur ainsi que ses procédures dans le but d'expliquer et évaluer ces dernières. Ainsi, nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire et la remise documentaire comme techniques de paiement à l'international. Les résultats aux quels nous sommes parvenus sont les 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.

## Conclusion générale

---

Dans le premier chapitre nous avons montré les fondements du commerce international.

Le chapitre suivant nous a permis de présenter les techniques de paiement, le documentaires et non documentaires.

Le troisième chapitre, a été réservé à une identification des risques liés au financement des opérations du commerce international tout en proposant une couverture des risques paraphée de garanties bancaires.

Le dernier chapitre à été consacré à notre étude empirique. Dans l'illustration de l'exemple pratique au niveau de la direction des opérations avec l'étranger (DOE) de la BEA, nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place prépondérante 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, et d'autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise 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 inéluctablement à l'instabilité institutionnelle, politique, économiques, sans occulter les aléas naturels (séismes, inondations, incendies), tous comme les difficultés financières des banques intermédiaires agréés qui peuvent parfois compromettre les opérations du commerce extérieur.

Il est vivement conseillé aux opérateurs (importateurs et exportateurs) liés par le contrat commercial, d'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers auxquels ils sont domiciliés, préalablement à toute transaction même en apparence simple.

Cette coopération rapprochée des opérateurs avec leurs banquiers, doit se traduire, sans aucun doute, par un choix judicieux des paiements et financements possibles les plus avantageux pour les différents parties contractantes.



***Références  
bibliographiques***

## Bibliographie

### Ouvrages

- BEN HALIMA (A), « pratique des techniques bancaires », DAHLEB, Alger, 1997.
- BEN KRIMI (K), « crédit bancaire et économie financière », ed EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010.
- BORONARD (V) et MASSABI (F), « commerce international, techniques et management des opérations », Bréal, Rosny, 1998.
- CHATILLON Stéphane, « le contrat international », ed VUBERT, Paris, 2007.
- CORINNE (P), « commerce international », 4<sup>ème</sup> ed, DUNOD, Paris, 2002.
- CORINNE (P), « commerce international », 6<sup>ème</sup> ed, DUNOD, Paris, 2006.
- DONALD DAILY (M) « logistique et transport international de marchandises », L'HARLATTAN, Paris, 2013.
- DUPHIL (F) et PAVEAU (J), « pratique de commerce international », FOUCHER, Vanves, 1998.
- GARSULT (P) et PREAMI (S), « les opérations bancaires à l'international », BANQUE-EDITEUR, Paris, 1999.
- LANDEL (J) et CHARRE-SEVEANE (M), lexique des termes d'assurance », L'AGUS, Paris.
- LASARY, « commerce international à la portée de tous », Paris, 2005.
- LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, « commerce international », 2<sup>ème</sup> ed, DUNOD, Paris, 2008.
- LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, « gestion des opérations import-export », ed DUNOD, Paris, 2008.
- MASSABI-FRANCOIS (M), POULAIN (E), « lexique du commerce international », BREAL, Paris, 2002.
- MONOD Didier-pierre, « moyens et techniques de paiement international », 4<sup>ème</sup> ed, ESKA, 2007.
- MICHEL Jeantin « instruments de paiement et de crédits », DALLOZ-SIREY, Paris, 1998.
- NGUYEN-THE Madeline, « importer », 4<sup>ème</sup> ed, EYROLLES, 2011.
- PISSOORT (W) et SAERENS (P), « initiation au droit du commerce international », 1<sup>ère</sup> ed, DE BOECK, BRUXELLES, 2004.
- SIMON (Y) et LAUTIER (D), « finance international », ECONOMICA, Paris, 2005.

## **Thèmes de mémoires**

- AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F), ZELOUCHE (K), « crédoc comme seul instrument de paiement », mémoire master, HEC, Alger, 2011.
- BOUCHATAL Sabiha, « le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire master ESD, Ecole Supérieur Des Banques, Algérie, 2003.
- OUAR Mhenni, MOULOUDJ Sidali, « Assurance des risques des opérations du commerce extérieur cas pratique Cevital, mémoire master, Université ABDARAHMANE MIRA, Bejaia, 2016.

## **Guides et Documents**

- Document PDF relative à la chambre de commerce international.
- Document PDF, organisme de recherche et d'information sur la logistique et le transport.
- Documents internes de la direction des opérations avec l'étranger, BEA, Alger.
- Guide des assurances en Algérie, éd, 2015.

## **Articles et Règles**

- Article 56 de l'ordonnance 59/07 du 25/01/1995 relative aux assurances.
- Article 172 et 181 de la loi 80-07 du 09/08/1980.
- Article 30 de l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances.
- Article 644 du code civil algérien, 2007.
- Article 6 de la convention relative au contrat de transport international de marchandises par route.
- Article 6b, réalisation, R.U.U 600.
- Article 38b, R.U.U 600.
- Article 2, définition, R.U.U 600.

## **Cours**

- GUNDOUZI Brahim « Théorie, mécanisme et risque de change », Module, UMMTO, Tizi Ouzou, 2017.

## **Dictionnaire :**

- Dictionnaire du commerce international, pdf.

## **Webo-graphie**

- [http:// www.trader-finance.fr/lexique-finance.](http://www.trader-finance.fr/lexique-finance)
- [www.eur-export.com.](http://www.eur-export.com)
- [www.lafinacepourtous.com.](http://www.lafinacepourtous.com)
- [http://m-elhadi.over.blig.com.](http://m-elhadi.over.blig.com)



***Tables des  
matières***

<b>Table des matières</b>	<b>Page</b>
<b>Remerciement</b>	
<b>Dédicaces</b>	
<b>Introduction générale</b>	1
<b>Chapitre I : Les fondements du commerce international</b>	4
<b>Introduction</b>	4
<b>Section1</b> : Présentation Du Commerce International	5
1-1-Le commerce extérieur	5
1-1-1-L'importation	6
1-1-2-L'exportation	6
1-2-Les théories du commerce international	6
1-2-1-Les théories traditionnelles du commerce international	6
1-2-2-Les nouvelles théories économiques du commerce international	8
1-3-Présentation de la chambre du commerce international	11
1-3-1-Les services de la chambre du commerce international	11
<b>Section 2</b> : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international	12
2-1-Le contrat commercial	12
2-1-1-Définition du contrat de commerce international	12
2-1-2-L'offre commercial	13
2-1-3-L'effet du contrat de commerce international	13
2-1-4-Clauses du contrat de vente international	14
2-2-Les incoterms	16
2 2-1-Définitions des incoterms	16
2-2-2-Mode de classement des incoterms	19
2-2-3-Choix de l'incoterms	20
2-2-4-Limité des incoterms	20
2-3-Documents utilisés dans le commerce international	20
2-3-1-Documents de prix	20
2-3-2-Document de transport (expédition)	21
2 3-3-Documents d'assurance	26

2-3-4-Document divers	29
<b>Section3</b> : Les instructions paiements à l'international	30
3-1-Le virement international	30
3-1-1-Définition du virement international	30
3-1-2-Les mentions du virement	30
3-1-3-Les types de virement	31
3-1-4-Avantages et inconvénients du virement international	32
3-2-Le chèque	33
3 2-1-Définitions du chèque	33
3-2-2-Les intervenants de l'emploi du chèque	33
3-2-3-Le circuit du chèque a l'international	33
3-2-4-Avantages et inconvénients	35
3-3-La carte bancaire internationale	35
3 3-1-Définitions de la carte bancaire internationale	35
3-3-2-Les intervenants de la carte bancaire	35
3-3-3-Avantages et inconvénients	36
3-4-La lettre de change	36
3-4-1-Définition de la lettre de change	36
3-4-2-Les intervenants de la lettre de change	36
3-4-3-Utilisation de la lettre de change	37
3-4-4-Avantages et inconvénient de la lettre de change	37
3-5-Le billet a ordre	38
3-5-1-Définition du billet a ordre	38
3-5-2-Les mentions d'un billet a ordre	38
3-5-3-Avantages et inconvénients du billet à ordre	38
<b>Conclusion</b>	39
<b>Chapitre II</b> : Les techniques de paiement international	40
<b>Introduction</b>	40
<b>Section 1</b> : Les techniques de paiement non documentaires de règlement	40
1-1-L'encaissement simple	40
1-1-1-Définition de l'encaissement simple	40
1-1-2-Les intervenants de l'encaissement simple	41
1-1-3-Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple	41

1-2-Le paiement contre remboursement	41
1-2-1-Définition du paiement contre remboursement	41
1-2-2-Mécanisme de contre remboursement	42
1-2-3-Les avantages et les inconvénients du contre remboursement	42
1-3-Le conte à l'étranger	43
<b>Section 2: Présentation du crédit documentaire</b>	43
2-1-Définition du crédit documentaire	43
2-2-Les intervenants du crédit documentaire	44
2-2-1-Le donneur d'ordre	44
2-2-2-La banque émettrice	44
2-2-3-La banque notificatrice	44
2-2-4-La banque confirmatrice	44
2-2-5-Le bénéficiaire	44
2-3-Le cadre juridique du crédit documentaire	45
2-3-1-Le rôle de la chambre du commerce international	45
2-3-2-La nouvelle version des règles et usances uniformes (R.U.U600)	45
relative aux crédits documentaires	
2-3-3-Les principales modifications au 1 <sup>er</sup> Juillet 2007	46
2-3-4-L'intérêt des R.U.U600	46
2-3-5-Les caractéristiques de la nouvelle révision des R.U.U	47
2-4-Les étapes d'une opération de commerce international par la technique	47
de crédit documentaire	
2-5-Les formes d'un crédit documentaire	49
2-5-1-Le crédit documentaire irrévocable	49
2-5-2-Crédit documentaire irrévocable et confirmé	50
2-5-3-Le crédit révocable	50
2-6-Les modes de réalisation du crédit documentaire	52
2-6-1-Le paiement à vue	52
2-6-2-Le paiement différé	54
2-6-3-Paiement par acceptation	57
2-6-4-Paiement par négociation	59
2-7-Les crédits documentaires spéciaux	60
2-7-1-Le crédit revolving ou crédit permanent	60

2-7-2-Le crédit « Red Clause »	60
2-7-3-Le crédit transférable	60
2-7-4-Le credit back to back	61
2-8-Les avantages et limites du crédit documentaire	61
2-8-1-Les avantages du crédit documentaire	61
2-8-2-Les limites du crédit documentaire	61
<b>Section 3: Présentation de la remise documentaire</b>	62
3-1-Définition de la remise documentaire	62
3-2-Les intervenants de la remise documentaire	62
3-2-1-Le remettant ou donneur d'ordre	62
3-2-2-La banque remettante	62
3-2-3-La banque présentatrice	62
3-2-4-Le tiré	63
3-3-Aspect juridique de la remise documentaire	63
3-4-Les étapes d'une opération de commerce international par la technique de remise documentaire	65
3-5-Bordereau d'instruction bancaire	66
3-6-Les modes de réalisation de la remise documentaire	67
3-6-1-Document contre paiement	67
3-6-2-Document contre acceptation	69
3-7-Avantages et inconvénients de la remise documentaire	70
3-7-1-Avantages	70
3-7-2-Inconvénients	70
<b>Conclusion</b>	71
<b>Chapitre III: Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur</b>	72
<b>Introduction</b>	72
<b>Section 1: Les risques liés au financement du commerce extérieur</b>	72
1-1-Le risque de non-paiement	72
1-1-1-Définition du risque de non-paiement	72
1-1-2-Identification du risque de change	73
1-2-Le risque de change	74
1-2-1-Définition du risque de change	74

1-2-2-La position de change	74
1-2-3-La naissance du risque de change	74
1-3-Les risques liés au financement du commerce international par les techniques documentaire de règlement	75
1-3-1-Les risques liés à la remise documentaire	75
1-3-2-Les risques liés au crédit documentaire	76
<b>Section 2:</b> La couverture des risques (non-paiement, change, remise et crédit documentaire)	77
2-1-La couverture du risque de non-paiement	77
2-1-1-La couverture interne	78
2-1-2-La couverture externe	78
2-2-La couverture du risque de change	79
2-2-1-Les techniques internes de couverture du risque de change	79
2-2-2-Les techniques externes de couverture du risque de change	80
2-3-La couverture des risques liés au financement par les techniques documentaires	82
2-3-1-La couverture des risques pour l'importateur	82
2-3-2-La couverture des risques liés au financement par les crédits documentaire	83
<b>Section 3:</b> Les garanties bancaires	84
3-1-Distinction entre le cautionnement et la garantie	84
3-1-1-Le cautionnement	85
3-1-2-La garantie	85
3-2-Les garanties en faveurs de l'importateur	85
3-2-1-La garantie de soumission (BID BOND)	85
3-2-2-La garantie de bonne exécution (PERFORMANCE BOND)	86
3-2-3-La garantie de restitution d'acompte (ADVANCE PAYEMENT BOND)	86
3-2-4-La garantie de retenue de garantie	86
3-3-Les garanties en faveur de l'exportateur	87
3-3-1-Lettre de crédit Stand-Bay	87
3-3-2-Le crédit documentaire	87
3-4-Les autres garanties	88

3-4-1-Les garanties directes	88
3-4-2-Les garanties indirectes	88
3-4-3-L'assurance-crédit	89
<b>Conclusion</b>	90
<b>Chapitre IV: Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation</b>	91
<b>Introduction</b>	91
<b>Section 1: Présentation de l'organisme d'accueil</b>	91
1-1-Présentation générale de la BEA	91
1-1-1-Historique de la BEA	92
1-1-2-Missions et objectifs de la BEA	93
1-1-3-Organisation de la BEA	94
1-2-Présentation générale de la direction des opérations avec l'étranger (DOE)	95
1-2-1-Missions et objectifs de la DOE	95
1-2-2-Activités attribuées à la DOE	95
1-2-3-L'organisation de la DOE	96
<b>Section 2: Déroulement d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire import</b>	96
2-1-Déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire	97
2-1-1-Présentation du cas d'un crédit documentaire	97
2-1-2-Réception de la MT 700 par la DOE	99
2-1-3-Règlement de l'opération	102
2-1-4-La procédure de comptabilisation de commissions liés à un crédit documentaire	104
2-1-5-Le risque de change de l'opération	107
2-1-6-Récapitulation du crédit documentaire	108
2-2-Déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire	109
2-2-1-Présentation d'un cas d'une remise documentaire	109
2-2-2-Expédition de la marchandise et l'envoi des documents	110
2-2-3- Réception du bordereau à la DOE	110
2-2-4-La procédure de comptabilisation de commissions liés à une remise documentaire	111

2-2-5-Le risque de change de l'opération	112
2-2-6-Récapitulation du déroulement de la remise documentaire	113
<b>Section 3: Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire</b>	114
3-1-Comparaison du déroulement du crédit documentaire et de la remise documentaire	114
3-2-Comparaison des commissions du crédit documentaire et de la remise documentaire	117
3-3-Comparaison des différents intervenants et composants pour la remise documentaire et le crédit documentaire	119
3-4-Synthèse des résultats comparatifs	120
3-5-Avantages et inconvénients des deux techniques	121
3-6-Recommandations	122
<b>Conclusion</b>	123
<b>Conclusion générale</b>	124
<b>Référence Bibliographie</b>	
<b>Table des matières</b>	
<b>Liste des abréviations</b>	
<b>Liste des tableaux</b>	
<b>Liste des schémas</b>	
<b>Annexes</b>	



***Liste des  
abréviations***

## Liste des abréviations et Sigles

Abréviations Et sigles	Signification
ACK	Accusé de réception
BEA	Banque Extérieur d'Algérie
B /L	Bill Of Lading
BPMS	Banca monte dei paschi
CAGEX	Compagnie Algérienne D'assurance Et De Garantie Des Exportations
CCI	Chambre De Commerce Internationale
CIF	Cost, Insurance and Freight français; Cout, Assurance, Fret (CAF)
CIP	Carriage, Insurance, paid to... en français : Fret ou Port payé, assurance comprise, jusqu'à...)
COD	Cash on delivery
CMR	Convention De Marchandises Par Voie Routier
Credoc	Crédit Documentaire
CPT	Carriage, paid to en français ; Fret ou Port payé
CVIM	Contrat De Vente International De Marchandises
DAB	Distribution Automatique De Billets
DAP	Delivered At Place
DDP	Delivered Duty Paid
DGA	Direction générale adjointe
DHL	C'est une entreprise postale. L'abréviation DHL vient des initiales de ces fondateurs Dalsey, Hillblom, Lynn
DOE	Direction Des Opérations Avec L'étranger Bea
DZD	Code ISO du dinar algérien
EUR	Code ISO de l'euro

ESB	Ecole supérieur des banques
EWR	Ex Works en français ; A l'usine
FAS	Free Alongside Ship en français, Franco le long du Navire
FCA	Free cCarrier en français ; Franco-transporteur
FOB	Free on Board en français ; Franco Bord
GAB	Guichets Automatique De Banque
HEC	Haute étude commercial
HOS	Heckosher, Ohlin, Samuelson
ICC	International Chambre Commerce
ICD	Import crédit documentaire
INCOTERMS	International Commercial Terme
ISO	International Organisation For Standardisation En Français Organisation International De Normalisation
LTA	Lettre De Transport Aérienne en anglais ; Air way bill
LTR	Lettre De Transport Routier
NIF	Numéro d'identité fiscal
PF	Pro-forma facture
PME	Petite et moyenne entreprise
PMI	Petite et moyenne industrie
Remdoc	Remise documentaire
RUE	Règles et Usances Relative aux Encaissements de La CCI
RUU	Règles et Usances Uniformes
SARL	Société a responsabilité limitée
SPA	Société part action
SVP	S'il vous plaît
SWIFT	Society For World Wide Inter Bank Financial Telecommunication
Télex	Télégraphique Transfer
TFG	Traitement de fin de journée
TTC	Toute taxe comprise
UBAF	Unions des banques Arabes et Françaises

USA	United states of America en français; les Etas Unis d'Amérique
USD	Code ISO du dollar Américain
UPS	United parcel service
€	Sigle de l'euro
%	Pourcentage
‰	Pour mille



***Liste des tableaux***

## Liste des tableaux

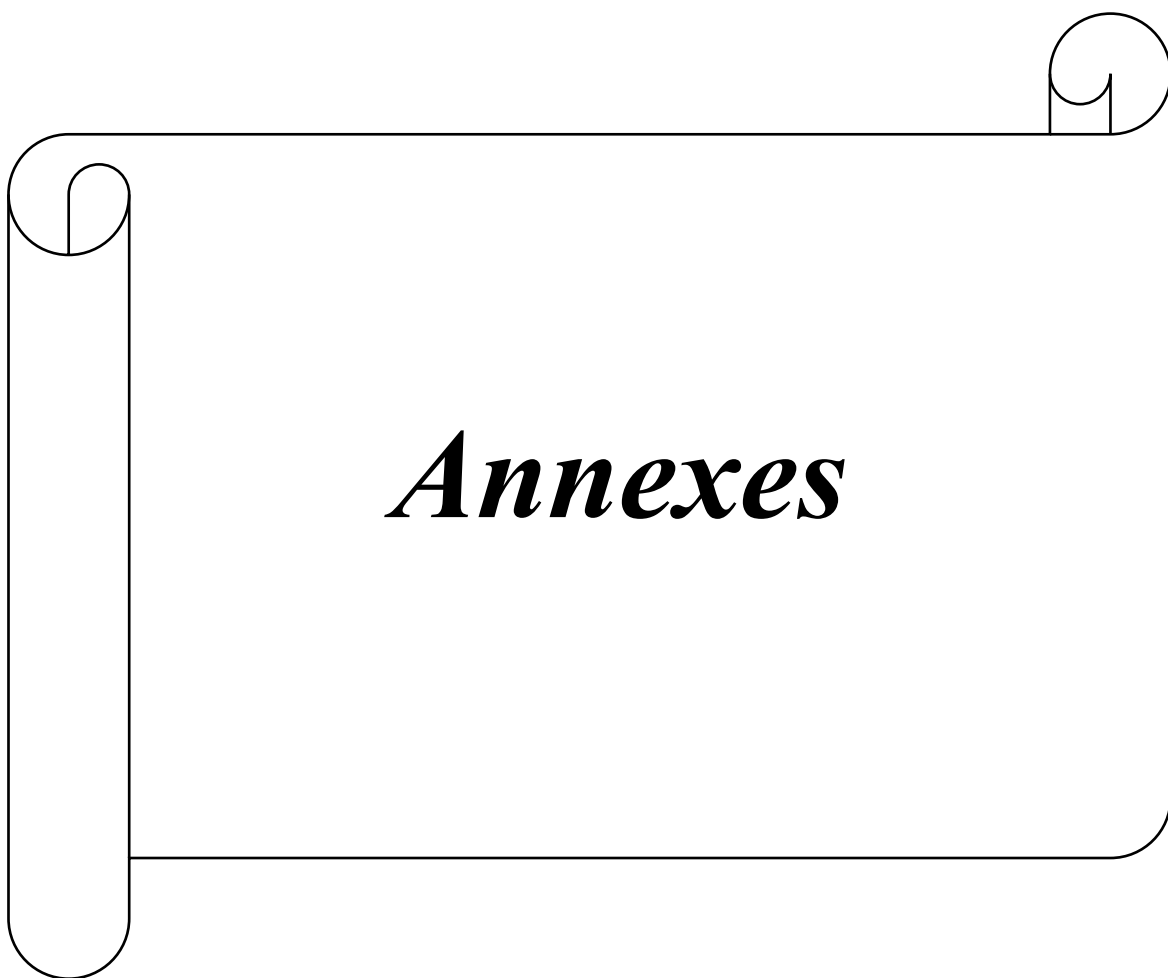
<b>N° du Tableaux</b>	<b>Intitulés</b>	<b>Page</b>
Tableau 01	Les documents divers d'une opération du commerce extérieur	29
Tableau 02	Les modifications apportées à la MT 700	100
Tableau 03	Calcule des commissions d'ouverture d'un crédit documentaire	105
Tableau 04	Calcule des commissions du premier règlement	105
Tableau 05	Calcule des commissions du deuxième règlement	106
Tableau 06	Calcule du total commissions liés au règlement d'un crédit documentaire	106
Tableau 07	Calcule du total commissions liés règlement d'un crédit documentaire	107
Tableau 08	Calcule du total de commissions d'une remise documentaire	112
Tableau 09	Calcule du total de commissions d'une remise documentaire	112
Tableau 10	Comparaison entre remise documentaire et crédit documentaire	114
Tableau 11	Comparaison des commissions entre crédit documentaire et remise documentaire	118
Tableau 12	Comparaison des différents intervenants et composants	119
Tableau 13	Synthèses des résultats comparatifs	120



***Liste des schémas***

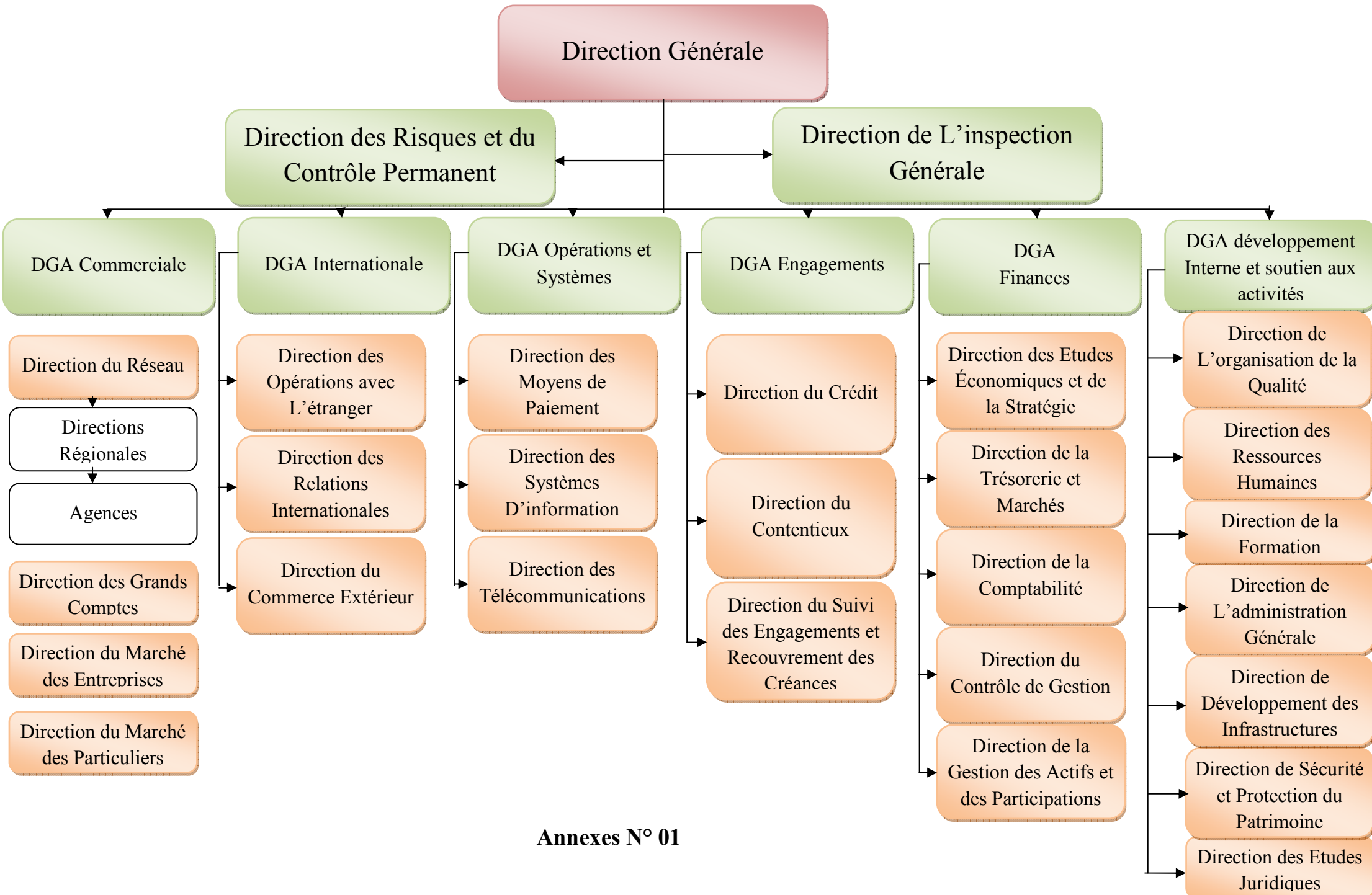
## Liste des schémas

N° de schémas	Intitulés	page
Schéma 01	Circuit d'un chèque à l'international	34
Schéma 02	Utilisation de la lettre de change	37
Schéma 03	Mécanisme de contre remboursement	42
Schéma 04	Déroulement d'une opération de commerce international par crédit documentaire	48
Schéma 05	Présentation du crédit documentaire irrévocable	49
Schéma 06	Présentation du crédit documentaire irrévocable et confirmé	50
Schéma 07	Le crédit documentaire révocable	51
Schéma 08	La classification des formes de crédit documentaire selon l'ordre décroissante de sécurité	51
Schéma 09	Paiement a vue d'un crédit documentaire confirmé	53
Schéma 10	Paiement différé d'un crédit documentaire non confirmé	54
Schéma 11	Paiement différé d'un crédit documentaire confirmé	56
Schéma 12	Paiement par acceptation d'un crédit documentaire non confirmé	57
Schéma 13	Paiement par acceptation d'un crédit documentaire confirmé	58
Schéma 14	Déroulement d'une remise documentaire	66
Schéma 15	Déroulement de la remise documentaire contre paiement	68
Schéma 16	Déroulement de la remise documentaire contre acceptation	69
Schéma 17	Déroulement de la garantie directe	88
Schéma 18	Déroulement de la garantie indirecte	89
Schéma 19	Schéma récapitulatif du déroulement d'un crédit documentaire	108
Schéma 20	Schéma récapitulatif du déroulement d'une remdoc	113

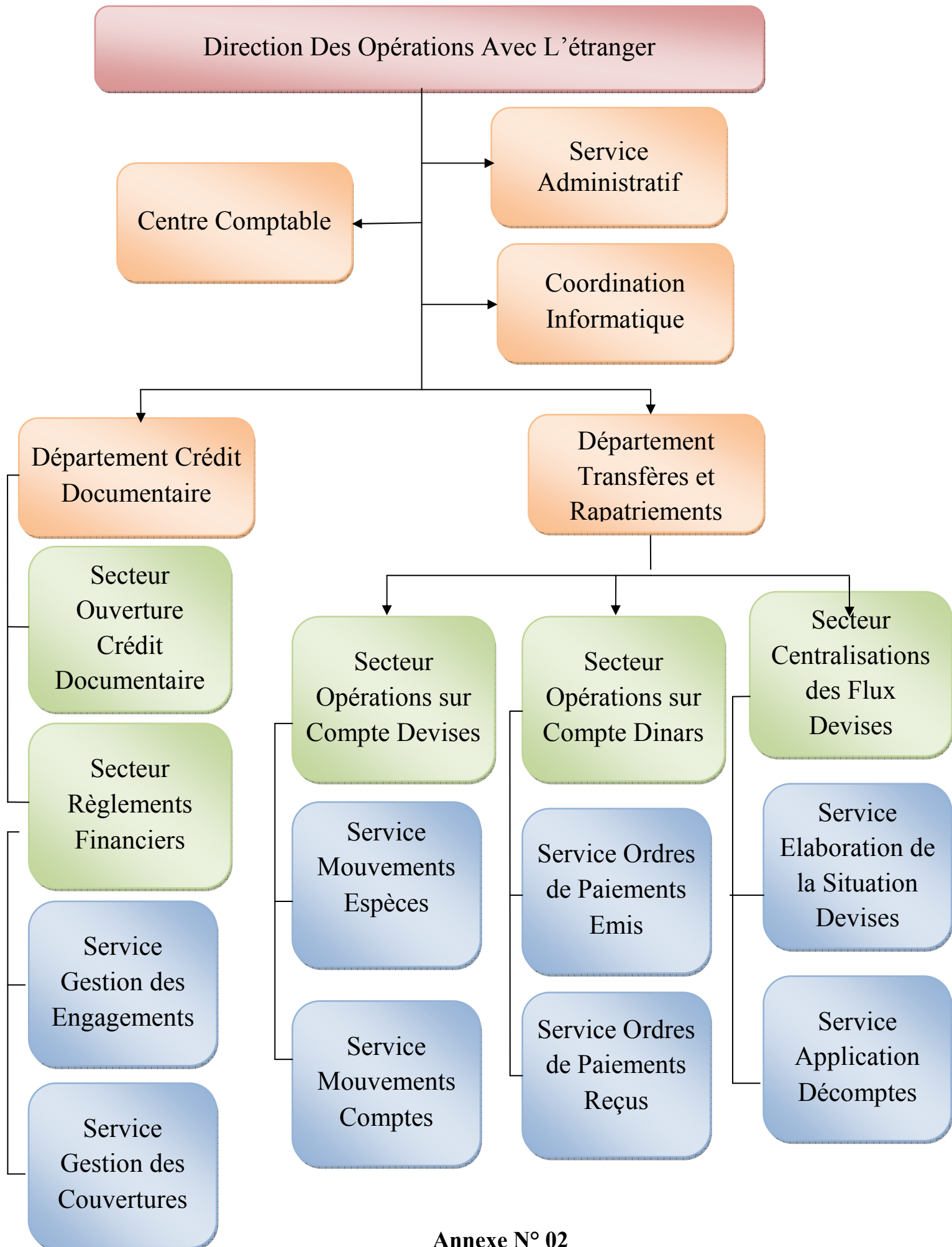


***Annexes***

# Organigramme de la Banque Extérieur d'Algérie BEA



# Organigramme de la Direction des Opérations avec L'étranger





***Annexes du  
crédit  
documentaire***



32B: Code devise et montant  
 Currency : EUR (EURO)  
 Amount : #123.772,00#

39A: Pourcentage tolérance mt crédit  
 10/10

41A: Disponible chez/via ~~ET DIC~~  
 BEXADZALDOE  
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE  
 (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPARTEMENT L/C ET NOST  
 RO)  
 ALGIERS DZ  
 BY DEF PAYMENT

42P: Détails du paiement différé  
 50 JOURS DATE B/L

43P: Envois partiels  
 AUTORISE

43T: Transbordement  
 INTERDIT

44E: Port de chargement/Aéroport départ  
 N'IMPORTE QU'EL PORT ITALIEN

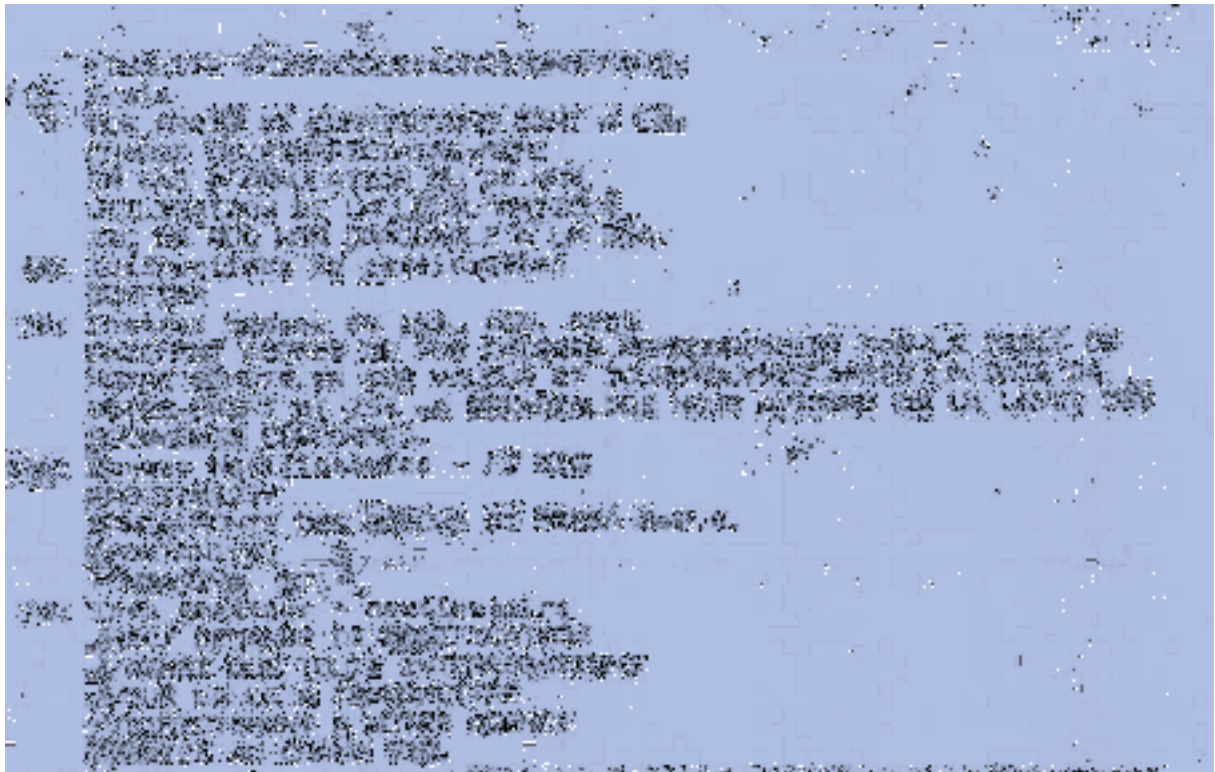
44F: Port de déchargement/Aéroport de dest  
 PORT D'ALGER

45A: Desc biens et/ou prestations  
 CFR PORT D'ALGER INCOTERMS 2010  
 EMBALLAGE KRAFT:  
 540 000 SAC SEMOULE MOYEN (+/-10POUR CENT)  
 600 000 SAC SEMOULE FINE (+/- 10 POUR CENT)  
 600 000 SAC SEMOULE GROSSE (+/- 10 POUR CENT)  
 290 000 SAC SEMOULE MOYEN (+/- 10 POUR CENT)  
 SUIVANT FACTURE PROFORMA NR PF/17001 DU 03/01/2017.

46A: Documents requis  
 FACTURE COMMERCIALE EN 06 EXEMPLAIRES DOCUMENTS SIGNES PAR LE  
 BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE.  
 2/3 CONNAISSEMENT ORIGINAUX ON BOARD A L'ORDRE DE LA BEA  
 OULED YAICH NOTIFY DONNEUR D'ORDRE MARQUES FRET PAYE.  
 COPIE CERTIFICAT D'ORIGINE ETABLI ET SIGNER PAR LA CHAMBRE DE  
 COMMERCE ITALIENNE (ORIGINE ITALIENNE).  
 COPIE CERTIFICAT PHYTOGANITAIRE DELIVRE PAR:  
 DIPATIMENTO DI PREVIZIONE ULSS N15 CAMPOSAMPIERO/CITADELLA-VIA  
 CASA DI RICOVERO 40-35013 CITADELLA-PADOVA  
 NOTE DE POIDS ETABLI PAR LE BENEFICIAIRE  
 ORIGINAL EUR1  
 LISTE DE COIISAGE ETABLI ET SIGNER PAR LE BENEFICIAIRE.  
 ATTESTATION DU BENEFICIAIRE CERTIFIANT AVOIR TRANSMIS PAR  
 16/01/17-16:33:55 MITD700IMP-1010-055379 2

47A: Autres conditions  
 L'ENVOI DES DOCUMENTS DOIT SE FAIRE OBLIGATOIREMENT PAR LE BIAIS  
 DE VOTRE BANQUE ET PAR COURRIER EXPRESS A NOTRE AGENCE CITEE AU  
 CHAMP 510.  
 POUR CHAQUE JEU DE DOCUMENTS IRRÉGULIERS ACCEPTES PAR LE DONNEUR  
 D'ORDRE, VOUS SEREZ APPELES A NOUS CREDITER DE NOTRE COMMISSION  
 D'INTERVENTION S'ELEVANT A  
 VOTRE MT 730 DOIT INDiquer LA DATE DE NOTIFICATION DE LA L/C  
 AU BENEFICIAIRE.  
 TOUTS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE SIGNES ET PORTER LES REFERENCES  
 DE A L/C ,A L'EXCEPTION DES DOCUMENTS DOUANIERS.  
 DOM NR/090304/2017/1/10/XXXX/EUR  
 DDE DEPOSEE LE 16/01/2017.  
 TD:4019

## Annexe N° 04



## Annexe N° 05



N'IMPORTE'OU'EL'PORT ITALIEN  
44F: Port de dechargement/Aerport de dest  
PORT D'ALGER  
45A: Desc biens et/ou prestations  
CFR PORT D'ALGER INCOTERMS 2010

EMBALLAGE KRAFT:

540 000 SAC SEMOULE MOYEN (+/ 10 POUR CENT)  
600 000 SAC SEMOULE FINE (+/ 10 POUR CENT)  
600 000 SAC SEMOULE GROSSE (+/ 10 POUR CENT)  
290 000 SAC SEMOULE MOYEN (+/ 10 POUR CENT)

SUIVANT FACTURE PROFORMA NR PF/17001 DU 05/01/2017.

46A: Documents requis

FACTURE COMMERCIALE EN 06 EXP ORIGINAUX DOCUMENT SIGNES PAR LE  
BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE.

2/3 DE CONNAISSEMENTS ORIGINAUX ON BOARD A ORDRE DE LA BEA  
OULED YAICH 091 NOTIFY DONNEUR D'ORDRE MARQUE FRRT PAYE. PORTANT  
LE NUMERO DU NIF DU DONNEUR D ORDRE SOIT :09990 682162

COPIE CERTIFICAT D'ORIGINE (ORIGINE ITALIE) ETABLIE ET SIGNEE  
17/01/17-14:05:05 MICDACK-5641-150660 2

PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE ITALIENNE

COPIE CERTIFICAT PHYTOSANITAIRE DELIVREE ET SINGEE PAR:  
DIPATIMENTO DI PREVISIONE ULSS N15 CAMPOSAMPIERO/CITADELLA-VIA  
CASA DI RICOVERO 40-35013 CITADELLA-PADOVA

COPIE NOTE DE POIDS ETABLIE ET SIGNEE PAR LE BENEFICIAIRE ET  
PORTANT CACHET HUMIDE

ORIGINAL EURI

COPIE LISTE DE COLISAGE ETABLIE ET SIGNEE PAR LE BENEFICIAIRE ET  
PORTANT CACHET HUMIDE

ATTESTATION DU BENEFICIAIRE CERTIFIANT AVOIR TRANSMIS PAR  
COURRIER DHL OU UPS DIRECTEMENT AU DONNEUR D ORDRE LES DOCUMENTS  
SUIVANTS :

ORIGINAL FACTURE COMMERCIALE

1/3 DE CONNAISSEMENT ORIGINAL

ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE (ORIGINE ITALIE)

ORIGINAL CERTIFICAT PHYTOSANITAIRE

ORIGINAL NOTE DE POIDS

COPIE EURI

ORIGINAL LISTE DE COLISAGE

47A: Autres conditions

L'ENVOI DES DOCUMENTS DOIT SE FAIRE OBT SATOIREMENT PAR LE BIAIS  
DE VOTRE BANQUE (PARCITMMXXX) ET PAR COURRIER EXPRESS A NOTRE  
AGENCE CITEE AU CHAMP 51D.

POUR CHAQUE JEU DE DOCUMENTS IRREGULIERS ACCEPTEES PAR LE DONNEUR  
D'ORDRE,VOUS SEREZ APPELES A NOUS CREDITER SEPARATEMENT DE NOTRE  
COMMISSION D'INTERVENTION S'ELEVANT A EUR 100,00

VOTRE MT 730 DOIT INDICUER LA DATE DE NOTIFICATION DE LA L/C  
AU BENEFICIAIRE.

TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE SIGNES ET PORTER LES REFERENCES DE LA L/C , A L'EXCEPTION DU DOCUMENT DOUANIER (EUR1).

DOCUMENTS PRESENTES APRES VALIDITE DU CREDIT NON ACCEPTABLES.

SI LA DATE D ECHEANCE TOMBE SUR UNE JOURNEE FERIEE OU NON OUVREE (VENDREDI) EN ALGERIE, ELLE DOIT ETRE REPORTEE AU JOUR OUVRE SUIVANT.

71B: Frais

VOS FRAIS ET COMMISSIONS SONT A LA

CHARGE DU BENEFICIAIRE, MEME EN CAS D'ANNULATION OU DE NON UTILISATION DE LA L/C .L'ARTICLE 37C DES RUU NON OPPOSABLE A LA BEA.

49: Instructions de confirmation CONFIRM

78: Instruc banque de pmt, acc, nego PAIEMENT AUPRES DE VOS CAISSES, REMBURSEMENT A VOTRE MEILLEURE CONVENANCE EN EUR A ECHEANCE SOUS AVIS DE VOTRE MT754 A BEKADZALDOE LE JOUR DE LA LEVEE DES DOCUMENTS CONFORMES.

57A: Banque Notificatrice FI BIC

PASCITM123V

BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA S.P.A.

(FONTANIVA)

FONTANIVA IT

72: Info emetteur destinataire /REC/ DEMANDE DE MODIFICATION //AVIS D IRREGULARITES AINSI //QUE TOUTES INTERROGATIONS //SUR LA L/C, A TRANSMETTRE //DIRECTEMENT A NOTRE AGENCE //CITEE AU CHAMP 51D.

Message Trailer

{CHK:1AC36AE3ED5E}

PKI Signature: MAC Equivalent

17/01/17 14:05:05

MICDACK 5641 150660

3

----- Interventions -----

Category : Network Report

Creation Time : 17/01/17 14:04:45

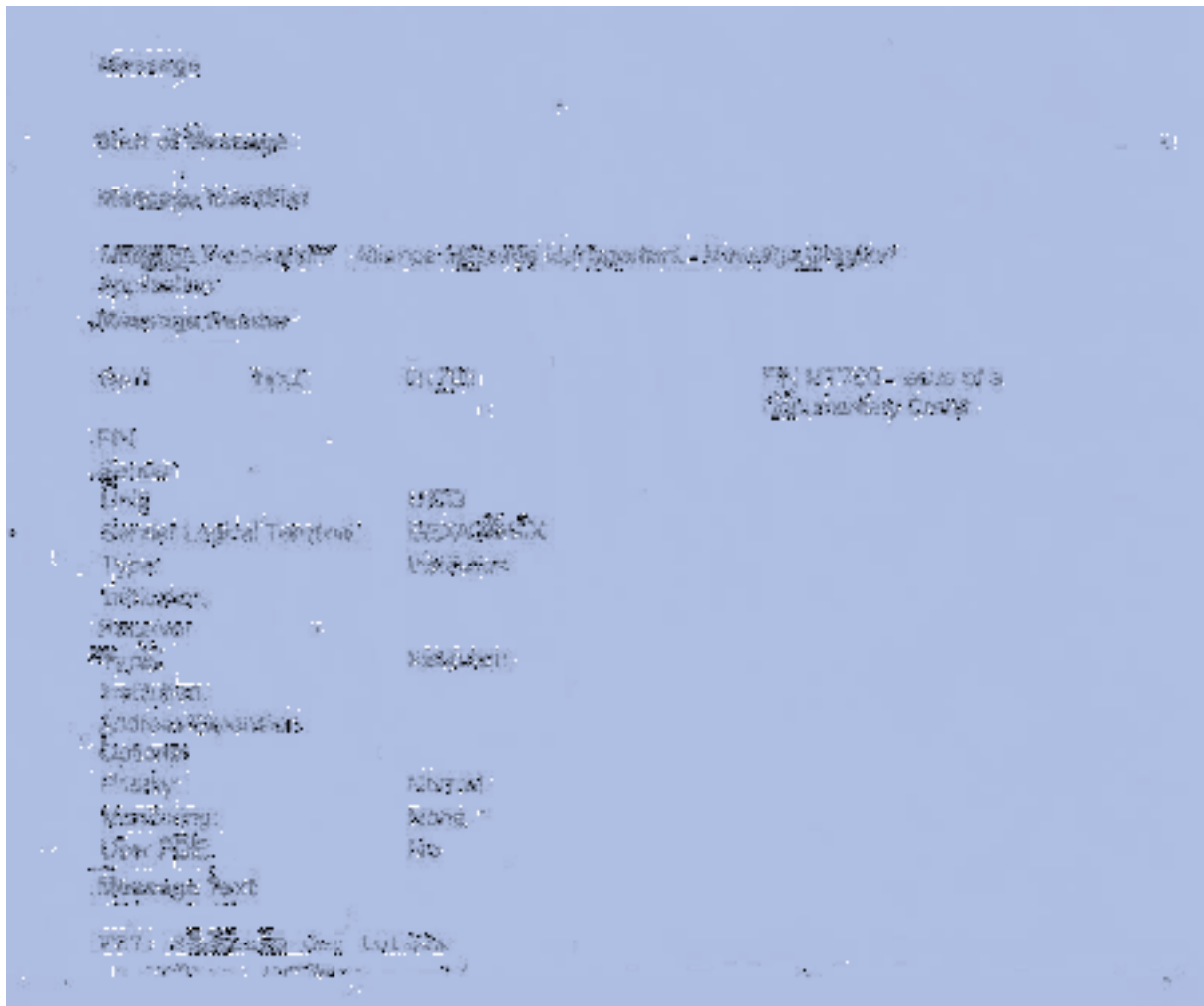
Application : SWIFT Interface

Operator : SYSTEM

Text

{1:F21BEKADZALADOE2812526638}4: {177:1701171409}{451:0}{108:CREDOC}





## Annexe N° 10

number: numero: 1/  
 Total: 1  
 F40A: Forme de crédit documentaire  
 IRREVOCABLE  
 \* F20: Numéro du crédit documentaire  
 030ICD0000117099  
 F40E: Règles d'application  
 ApplicableRules: UCP LATEST VERSION  
 Règles applicables:  
 F31D: Date et lieu de l'expiration  
 Date: 171231 2017 Dec 31  
 Place: Lieu: FRANCE  
 F51D: Banque demanderesse - Identifiant de partie - Nom et adresse  
 NameAndAddress: Nom BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE  
 et adresse: AGENCE EL HARRACH 030  
 14 RUE AHMED AOUN EL HARRACH ALGER  
 ALGERIE SWIFT: BEXADZAL030  
 F50: Partie demanderesse  
 SARL  
 F59: Bénéficiaire

1 sur 3

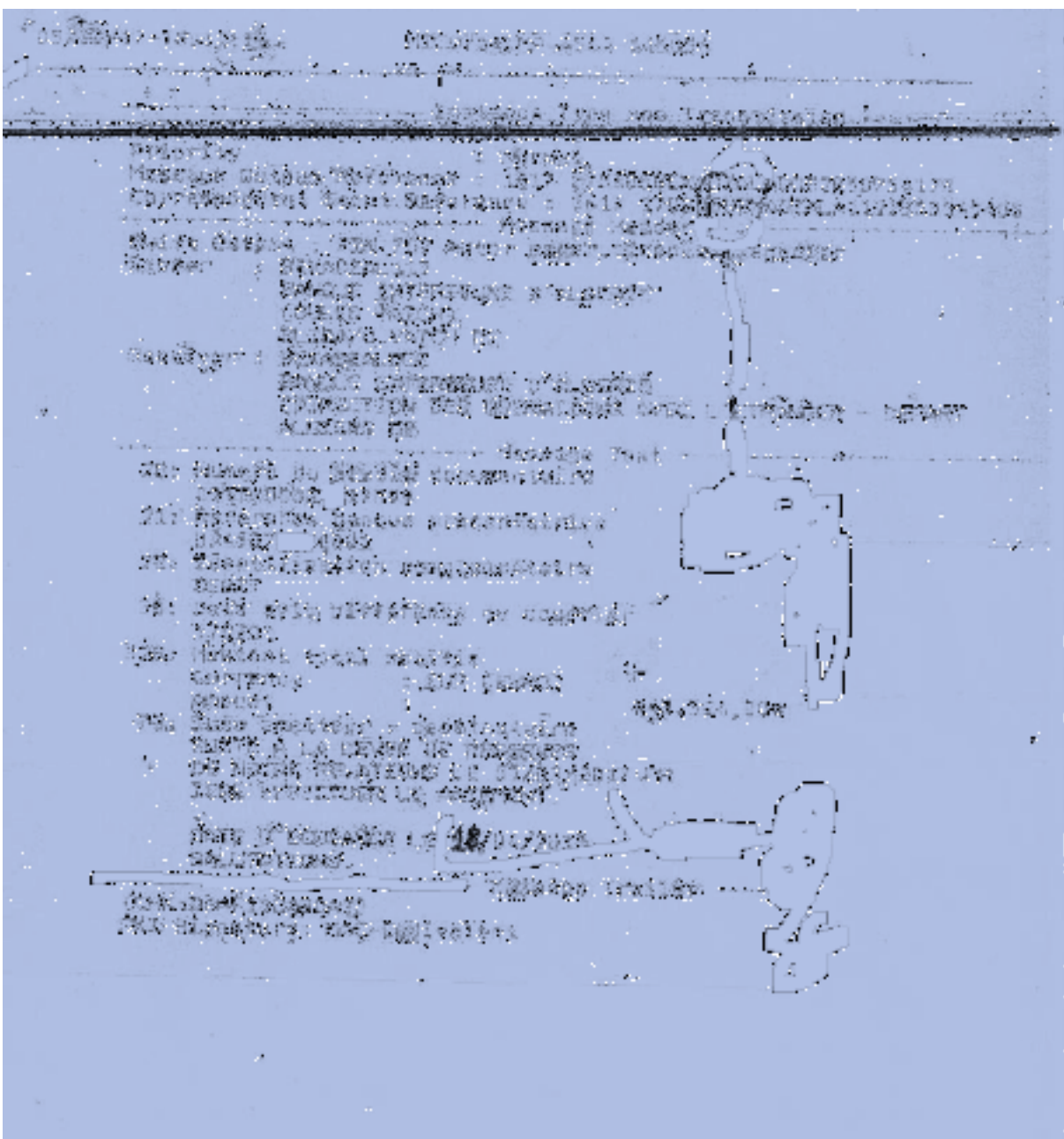
26/09/17 10:0

[https://basawi02-2443/swp/access7\\_1\\_23/traveler/reportDownload](https://basawi02-2443/swp/access7_1_23/traveler/reportDownload)

NameAndAddress: Nom DARTY  
 et adresse:  
 F32B: Code devise et montant  
 Currency: Devise: EUR EURO  
 Amount: Montant: 00000000,00 #00.000.000,00#  
 F39A: Pourcentage tolérance mtlt crédit  
 Tolerance1: 1/  
 Tolérance 1:  
 Tolerance2: 10  
 Tolérance 2:  
 F41A: Disponible chez/via - Code d'identifiant - Code  
 IdentifierCode: DEUTDEFF DEUTSCHE BANK AG  
 Code d'identifiant: FRANKFURT AM MAIN DE  
 Code: BY PAYMENT  
 F42C: Traités  
 TRAITE  
 F42A: Tiré - Identifiant de partie - Code d'identifiant  
 IdentifierCode:  
 Code d'identifiant:  
 F42M: Détails du paiement mixte  
 PAIEMENT MIXTE  
 F42P: Détails du paiement différé  
 PAIEMENT DIFFERE  
 F43P: Envois partiels  
 INTERDITS/ AUTORISES  
 F43T: Transbordement

## Annexe N° 11





Annexe N° 13

Report Header

Application: Alliance Message Management  
Report type: Message Preparation - Message Details Report  
Operator: *gestionaire*  
Alliance Server Instance: init  
Date - Time: 2017/04/09 14:22:37

Message

Start of Message

Message Identifier

Message Preparation Application: Alliance Message Management - Message Modification  
Unique Message Identifier: I DEUTDEFFXXX;202091CD00 17099 (suffix 1704092927840)  
*ref's credit*

Message Header

Swift Input fin.202 FIN MT202 - General Financial Institution Transf  
Sender Unit: UCD2  
Sender Logical Terminal: BEXADZALA  
Type: Institution  
Institution: BEXADZALDOE  
Receiver Type: Institution  
Institution: DEUTDEFFXXX  
Address Expansion Institution: DEUTSCHE BANK AG  
Branch: FRANKFURT AM MAIN  
City: DE  
Country: DE  
Options Priority: Normal  
Monitoring: None  
User PDI: No  
MUR: CREDOC2

Message Text

F20: Numéro de transaction : 0911CD00 17099  
F21: Référence d'origine: NON REFS  
F30A: Date valeur, devise et montant  
Date: 170418 2017 Apr 18  
Currency: Devise: EUR EURO  
Amount: Montant: 43424,00 #13.424,00#  
F58A: Institution bénéficiaire - Identifiant de partie - Code d'identifiant  
IdentifiantCode: Code PASCITMM BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENNA S.P.A.  
d'identifiant: (READ OFFICE)  
SIENNA IT  
F72: Info émetteur - destinataire  
Line1: Ligne 1  
Code: /BNE/  
Narrative: Texte descriptif: REGLEMENT UTILISATION RUR I/C  
Line2to6: Lignes 2 à  
Line2to6: Lignes 2-6: Texte descriptif  
Texte descriptif: //NON REFS 0911CD00 17099  
Line2to6: Lignes 2-6: Texte descriptif  
Texte descriptif: //LEURS REFS 091307 00001

Network Data

Network: SWIFT

End of Message

Report Footer

Number of Entities: 1  
End of report

Report Header

Application: Alliance Message Management  
Report type: Message Preparation - Message Details Report  
Operator: -  
Alliance Server Instance: init  
Date - Time: 2017/03/08 13:19:33

Message

Start of Message

Warning Header:  
Possible duplicate indicator set locally

Message Identifier

Message Preparation Application: Alliance Message Management - Message Modification  
Unique Message Identifier: I DEUTDEFFXXX 752 0911CD000 17099 (suffix 1703062870651)

Message Header

Swift	Input	fin.752	FIN MT752 - Authorization to Pay, Accept or Negotiate
Sender			
Init:		UICD	
Sender Logical Terminal:		BEXADZALA	
Type:		Institution	
Institution:		BEXADZALDOE	
Receiver			
Type:		Institution	
Institution:		PASCITMMXXX	
Address Expansion			
Institution:		BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA S.P.A.	
Branch:		(HEAD OFFICE)	
City:		SIENA	
Country:		IT	
Options			
Priority:		Normal	
Monitoring:		None	
User PDE:		Yes	
MUR:		CREDOC2	

Message Text

00: Numéro du crédit documentaire  
0011CD000 17099  
01: Référence banque présentatrice  
0245074 0001  
02: Identification complémentaire  
RESERVES LEVEES  
03: Date avis différence ou courriel  
170301 2017 Mar 01  
04: Montant total notifié  
Currency: Devise: EUR EURO  
Amount: Montant: 43324,00 43.324,00#  
05: Frais déduits  
EUR 100,00  
06: Montant net - Date - Devise - Montant  
Date: 170418 2017 Apr 18  
Currency: Devise: EUR EURO  
Amount: Montant: 43324,00 43.324,00#  
72: Info émetteur - destinataire  
//REC/AVONS INSCRIT DEUTDEFF DE  
//CREDITER VOTRE COMPTE DU MONTANT  
//DES DOCUMENTS MOINS NOS FRAIS  
//D'INTERVENTION.

Network Data

Network: SWIFT

End of Message

Report Footer

RELEVANT DE CREDIT A L'EXPORT GASTRO  
DOSSIER N° 17817000

3 Avril 2017 à 17:48

*en chèque client D.D*

Agence : 00091 VILEB AIGLE  
Devise : 020 DINAR ALGERIEN *Mon ch. Client D.D*

Type : 002 CREDIT PAR VALENT BI  
Quelques : *gestionnaire* *A classe*  
Compte No :

Beneficiaire : 00001 S.P.A  
Compte : 13004-00001 DENISSE BANK AO  
TECHNOMAROC 12-91 00007  
FRANKFURT AM MAIN  
40.524,00 USD EN change de 117,2531400  
Soit : 3.104.828,64 DZD

SICRIS RELEVÉ CRI : 7.837,41 DZD  
Régularisation CRI : 8.196,18 DZD

Prise étranger : 0,00 TVA TAXE *15%* : 2.484,10 DZD

Montant décaissé : Hypothèque D.A.F.

Mont décaissé validé compte No 5105160100-05 le 18/04/2017  
selon vos instructions du 02/04/2017 de 5.110.815,00 DZD  
Date de validé : 17/04/2017

Solde : 29.294.338,34  
Disponibilité : 25.894.338,34  
Régularisation : 0,00  
Desbords : VIDE SOLDE

OPERATION DENARISE 001

Annexe N° 16

البنك الجزائري BANQUE D'ALGERIE BANK OF ALGERIA		PRÉLEVEMENT DE DEVISE REMITTANCE		GUICHET DE BANQUE DOMICILIAIRE (Nom et adresse)	
Formule 4 <i>les 10/10</i>		D.D. <i>Compt. Client</i>			
A DONNEUR D'ORDRE		E Code Réseau de la Banque d'Algérie		D 00091 OULED ATCHE Bascorim C.B.	
Nom: <i>Client Jean-Louis</i>				N° de la Carte	
Adresse: <i>[redacted]</i>				C EXECUTION DE L'ORDRE	
Noms: <i>[redacted]</i> (I) Nationalité: ALGERIENNE		1		1 Date de l'ordre: <i>[redacted]</i>	
Nom: <i>Benfliche</i>				2 Dotation de l'ordre	
Adresse: <i>[redacted]</i>				3 Date: <i>09/05/05</i>	
B NATURE DE L'OPERATION et référence au régime de circulation		2		4 Contraintes en DA	
GROUPE I: Achat de marchandises Pays d'origine des marchandises		3		Montant en devise 43 524,00	
a) Importation					
(1) - régime de transit exportation					
(2) - régime avant-vente (Compte-avant-vente)					
(3) - Montre du devis de compensation					
b) Achat					
Fonctionnement "I" A					
GROUPE II: Achat - Références (sans attribution de devise nationale)				Code et numéro d'identification de l'intermédiaire approuvé	
Pays de résidence du créancier étranger				BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE	
Pays d'origine des marchandises				600	
Pays de résidence du créancier étranger				NIS: 099709010162432	
Pays d'origine des marchandises				IF: 089808080229465	
Pays de résidence du créancier étranger				I.C.S. 400	
GROUPE III: Assurances de risques extérieurs Pays de résidence du créancier étranger					
Pays d'origine des marchandises					
Pays de résidence du créancier étranger					
GROUPE IV: Assurances de risques intérieurs Pays de résidence du créancier étranger					
Pays d'origine des marchandises					
Pays de résidence du créancier étranger					
(1) Destin à la Banque d'Algérie					

Annexe N° 17

---

# MESSAGES SAM

## *AUTORISATION DE PAIEMENT-*

MT752 ..... MSG ..... MT752

MT752+740 ..... MSG ..... MT752

MT752+740 ECHU ..... MSG ..... MT752+MT799

MT752 M.C ..... MSG ..... MT752+MT202+BOR

MT752 M.C ..... MSG ..... MT999+MT202+BOR

## *APPEL DE FOND*

MT754 ..... PAS DE MSG

MT754+740 ..... PAS DE MSG

MT754+740 ECHU ..... MSG ..... MT799

MT754 M.C ..... MSG ..... MT202+MT756+BOR

FOUHALI ASDENNOUR      gestion des reglements      23/10/2017

Agence .....: \_\_\_\_\_

Type de credoc .....: \_\_\_\_\_

Numero de credoc .....: \_\_\_\_\_      Numero de reglement : \_\_\_\_\_

Devise .....: \_\_\_\_\_

Compte .....: \_\_\_\_\_      cle : \_\_\_\_\_

Nom .....: \_\_\_\_\_

Adresse .....: \_\_\_\_\_

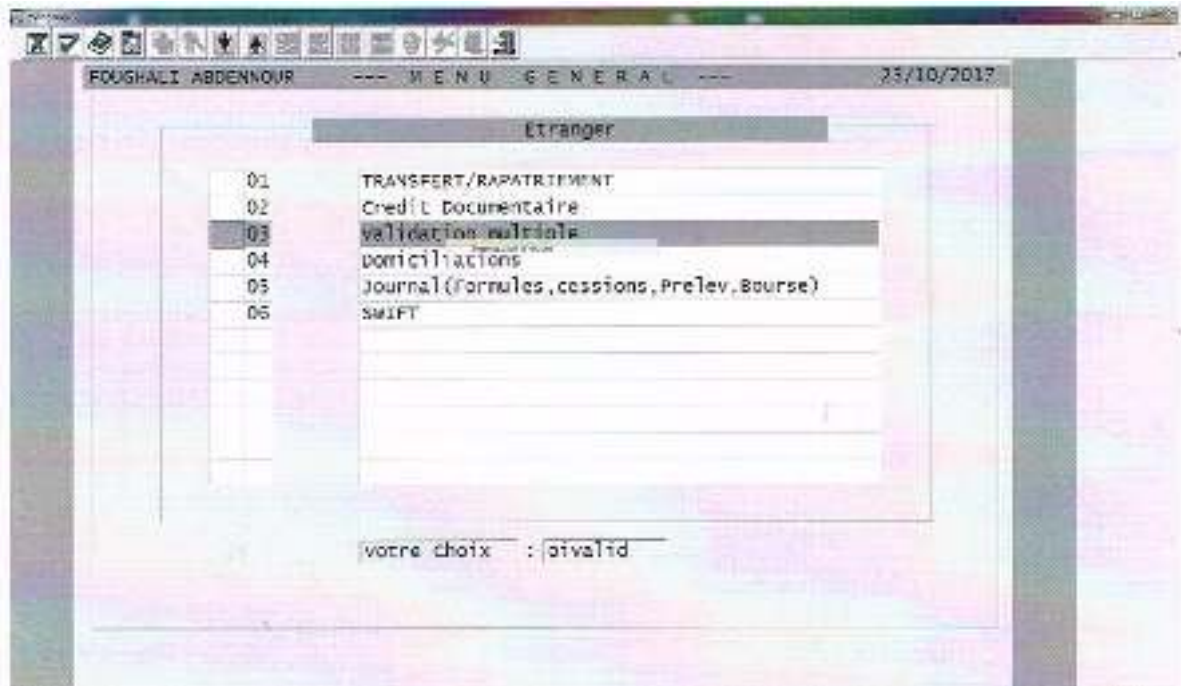
correspondant: \_\_\_\_\_

Pays de destination ..: \_\_\_\_\_

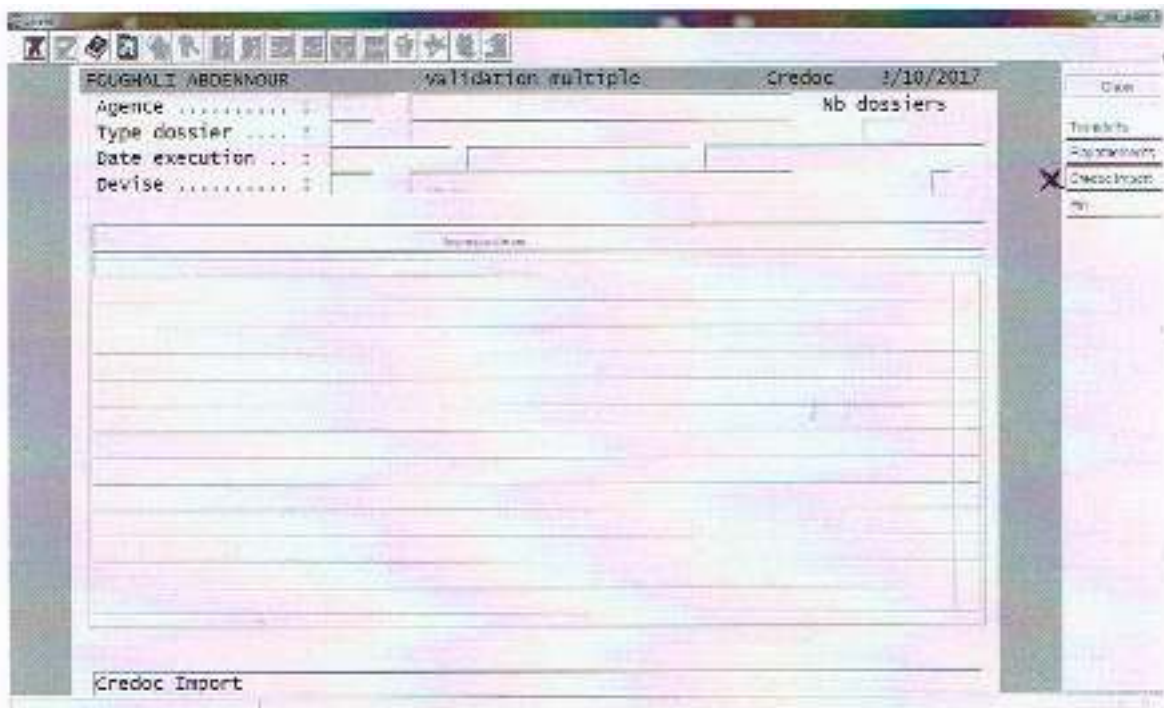
Transfert des fonds ..:  (0/n)

Saisie paye

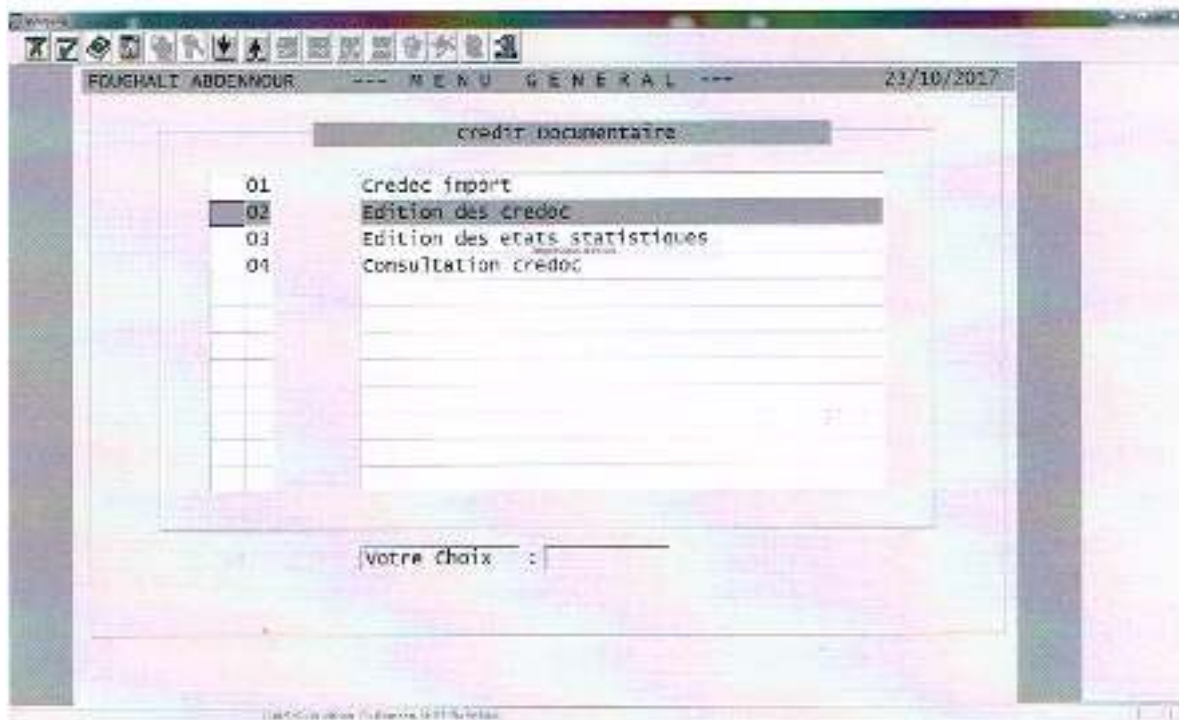
## Annexe N° 19



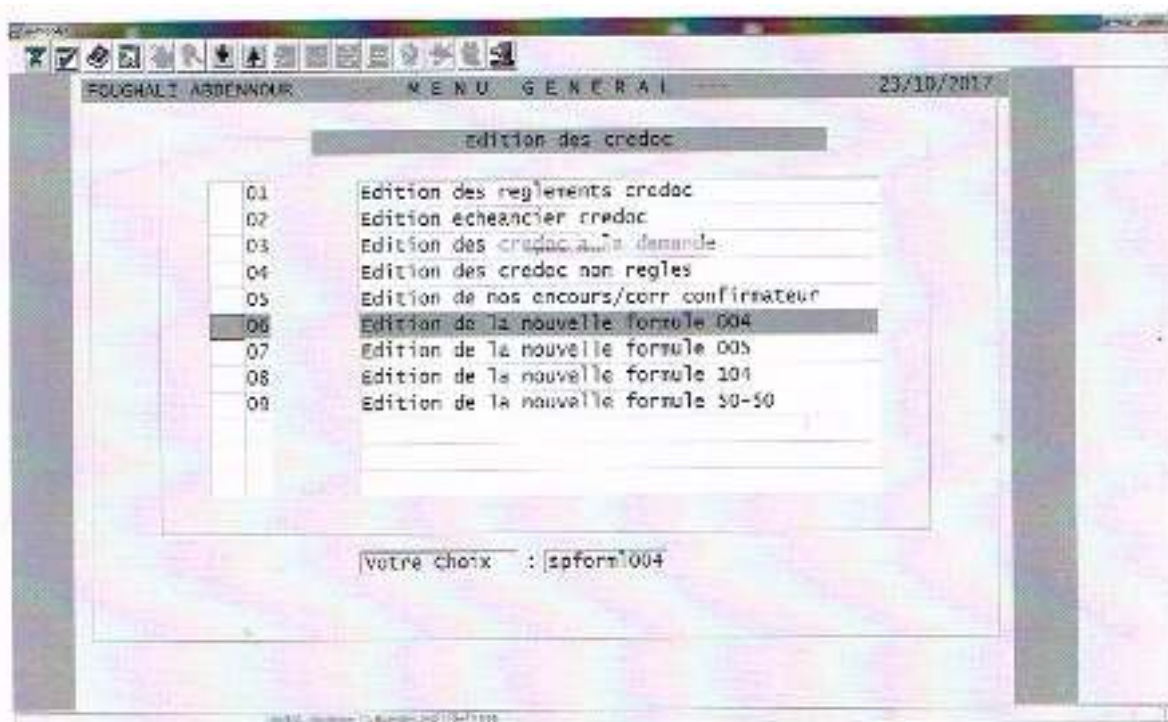
**Annexe N° 20**



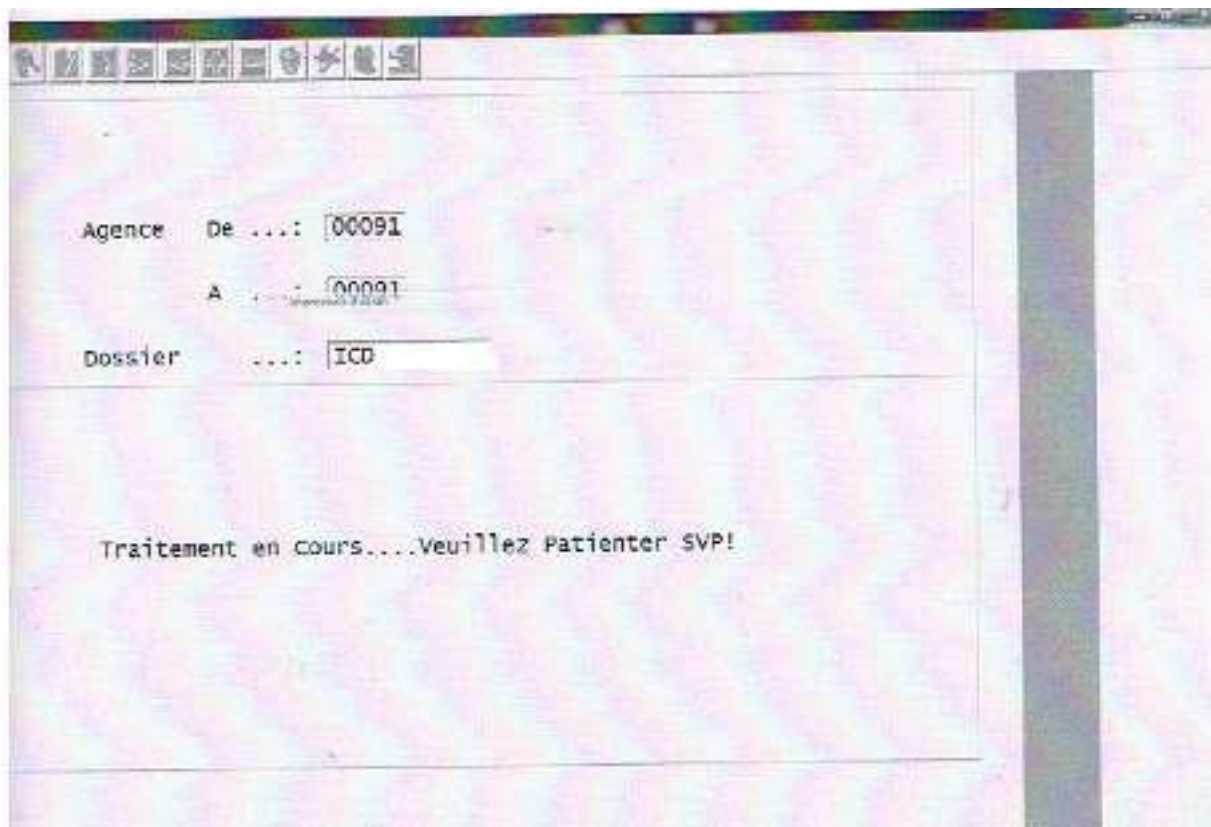
**Annexe N° 21**



Annexe N° 22



Annexe N° 23



## Annexe N° 24

# banque d'algerie

DIRECTION DES SERVICES ETRANGERS  
ET DU CONTROLE DES CHANGES  
Statistiques et Balance des Paiements

## VENTES DE DEVICES PAR L'INTERMEDIAIRE AGREE PRELEVEMENTS PAR LES CLIENTS

Bordereau Modèle E  
Instrumens N°24, art. 207 à 222)

Date : .....

Numéro : .....

Mois de référence : .....

N° d'immatriculation : .....

de l'intermédiaire agréé : .....

INTERMEDIAIRE AGREE : **BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE**

600

DEVISE : ..... N° de Code de la DEVISE : .....

PNAG - DUC - Rabat

CLASSIFICATION DES OPERATIONS	NOMBRE Formules	MONTANTS ARRONDIS A L'UNITE LA PLUS VOISINE		
		Comptant	Levée de terme	TOTAL
<b>A - CLIENTS ALGERIENS POUR DES OPERATIONS CONCERNANT L'ALGERIE</b> .....				
GROUPE I : Ventes de marchandises .....				
GROUPE II : Autres Règlements .....				
GROUPE III : Annulations .....				
TOTAL A .....				
<b>B - CLIENTS ALGERIENS POUR DES OPERATIONS CONCERNANT LES AUTRES PAYS DE LA ZONE FRANC</b> .....				
<b>C - CLIENTS NON-RESIDENT (formule 2)</b> .....				
TOTAL A + B + C (formules jointes) .....				
TOTAL des bordereaux précédents de même mois .....				
<b>D - SUSPENS</b> : montants correspondant à des formules qui ne sont pas encore établies (à justifier par bordereau complémentaire) .....				
<b>E - ERREURS ET OMISSIONS</b> .....				
TOTAL des Crédits de mon .....				

DATE DE RECEPTION (1)  
par la banque d'algerie

(1) notiquer par le Bureau des Statistiques.

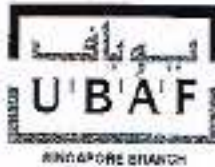
BEA 5.206





***Annexes de la  
remise  
documentaire***

037. 2 R.D. 0006' 0 1/2  
039.



DOCUMENTARY BILL FOR COLLECTION

19 SEPTEMBER, 2017

BANQUE EXTÉRIEURE D'ALGERIE (BEA)  
AGENCE DE SCUIRA  
SIE ABANE RAMDANE  
SCUIRA 10002 ALGERIA

*Handwritten signature*

UBAF'S REF	:SGMO711007
DRAWER	:NEO CHEW HONG COBBLE OIL PTE LTD
DRAWER'S REF	:5100040970
INVOICE NUMBER	:5100066970
B/L NUMBER	:AYK0447863
ORANGE	:SARL NESTAR
GOODS	:GRAISSE VEGETALE 36/40
TENOR	:D/P

BILL AMOUNT :USD 58,560.00 \*

WE ENCLOSE THE FOLLOWING DOCUMENTS FOR COLLECTION, SUBJECT TO THE UNIFORM RULES FOR COLLECTIONS, 1995 REVISION, ICC PUBLICATION NO. 522 AND ANY MODIFICATION THEREOF FOR THE TIME BEING IN FORCE:

FIRST LOT

BILLS OF LADING	3/3
NON-NEGOTIABLE B/L OF LADING	1
INVOICES	5
CERT OF ORIGIN	1
PACKING LIST	3
ANALYSIS CERT	2X3
MICROBIOLOGICAL CERT	3
HALAL CERT (COPIES)	1
CONFORMITY CERT	2X3
CERT OF QUALITY CONTROL	3
CERT OF SPEC	3
PHYTO CERT	1

*Handwritten signature*

DOCUMENTS RETURNED  
Le... 27 SEP. 2017  
*Handwritten signature*

PLEASE ACT IN ACCORDANCE WITH OUR INSTRUCTIONS AS FOLLOWS :-

- DELIVER DOCUMENTS AGAINST PAYMENT

بنك الجزائر - المصارف العربية والفرنسية  
UNION DE BANQUES ARABES ET FRANÇAISES - U. B. A. F.

7 Raffles Boulevard, #07-01/02 Raffles Tower One SINGAPORE 06897  
Toll Free: (65) 83396100 • Telex: (65) 33396100 • Fax: (65) 83396799


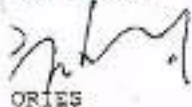
- IN CASE OF NON PAYMENT, PLEASE PROTEST AND ADVISE UBAF BY AUTH SWIFT IMMEDIATELY.
- IN CASE OF NON PAYMENT, PLEASE ADVISE UBAF BY AUTH SWIFT IMMEDIATELY.
- DRAWEE'S BANK CHARGES ARE FOR DRAWEE'S ACCOUNT AND DRAWER'S BANK CHARGES ARE FOR DRAWER'S ACCOUNT.
- DO NOT WAIVE CHARGES.
- UPON RECEIPT OF DOCUMENTS, PRESENTING BANK MUST NOTIFY DRAWER IMMEDIATELY (NOT LATER THAN NEXT WORKING DAY).

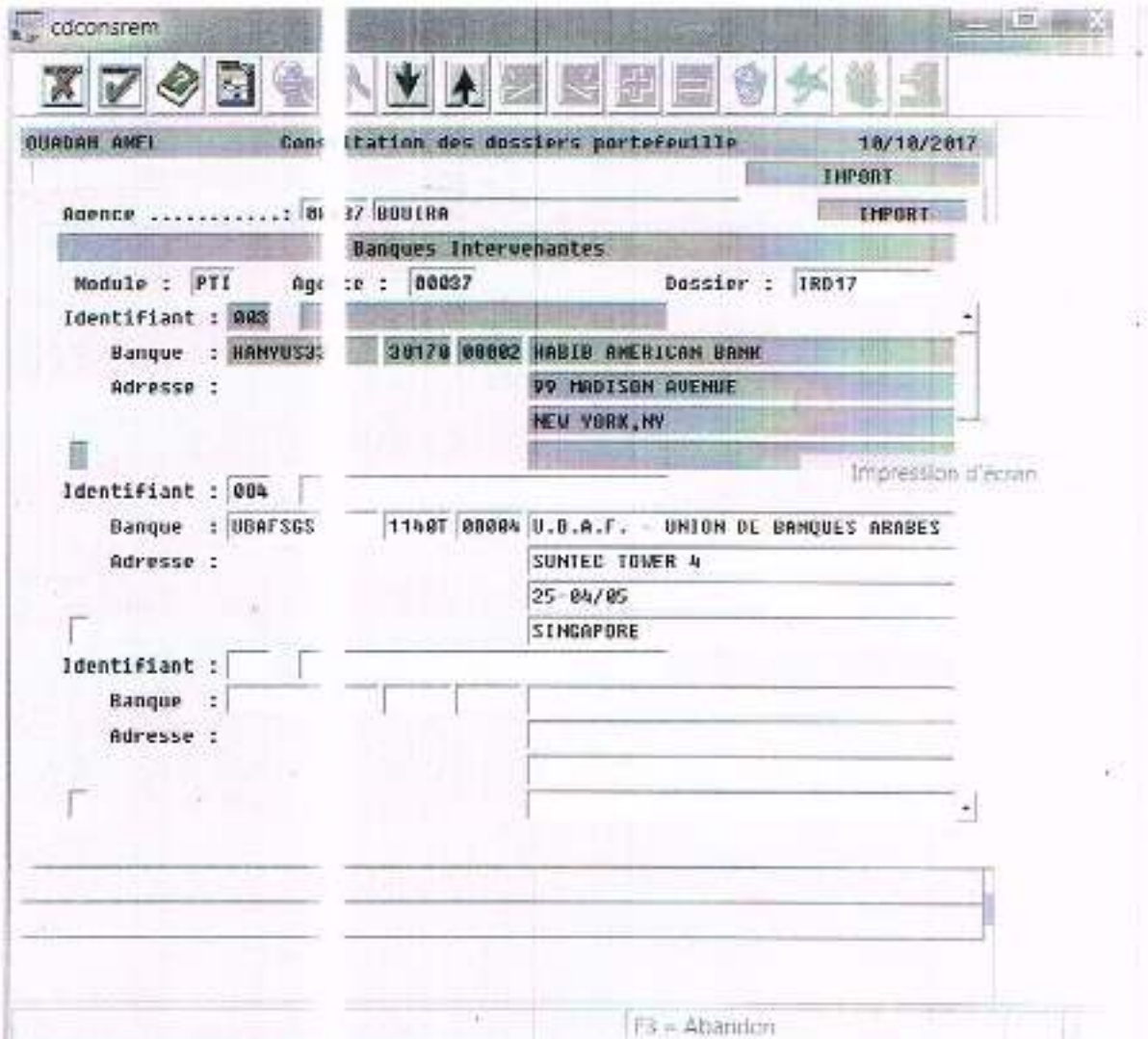
PLEASE REMIT PROCEEDS IN U.S. DOLLARS TO OUR ACCOUNT WITH HABIB AMERICAN BANK, NEW YORK, CHIPS UID 141864, (SWIFT: HANYUS33) UNDER YOUR AND THEIR AUTHENTICATED SWIFT ADVICE TO US, QUOTING OUR REFERENCE.

OUR REFERENCE, PO711037, SHOULD BE QUOTED IN ALL CORRESPONDENCE.

YOURS FAITHFULLY

FOR AND ON BEHALF OF  
 UNION DE BANQUE ARABES ET FRANCAISES  
 U.B.A.F. - SINGAPORE BRANCH

   
 AUTHORIZED SIGNATORIES



**Annexe N° 29**

cdconsrem

QUADAH AMEL      Comptabilisation des dossiers portefeuille      10/10/2017      Finist, pl

Banque .....: UBAFSGSX      **Banque remettante**      **IMPORT**

Reference ..: SCP07110K      UNION DE BANQUES ARABES ET FRANCAIS  
 TEMASEK BOULEVARD 87-84/05 SUNTEC  
 TOWER ONE SINGAPORE 038987

Montant USD .....:      **Caracteristiques renise**      58.564,80

Retenue de garantie ..: 4      **Description de l'operation**

Pourcentage garantie : 0%      Montant : 8,80

MATIERE F: MATIERE SUIVANT FACTURE N° 5100004970  
 DU 28/08/ 017

Date d'expédition : 28/08/2017  
 Lieu d'expédition : MY SIA  
 Destination .....: AI ER

Impression d'écran

Choix: F3=Retour, F5=Fonction, F1...

**Annexe N° 30**

cdconsrem

Cons: litation des dossiers portefeuille 10/10/2017

Agence .....: 01 37 BOUIRA

Numero de remise ..: 11 Type ..: 001 REMDDC IMPORT A UUL

Ref. interne .....

Devise .....: US DOLLAR US

Situation: Clature

Envoi: Swift

Tire

REGLEMENT

No de reglement : 1 Etat du reglement : F0

Corresp payeur: CITIUS: 1007H 00001 CITI BANK NEW YORK

Tr-f/Rpt fonds : Oui Date d'execution 06/10/2017

Montant remise: 58.564,80 Date echeance ...: A UUE

% reglement : 100 00 HT reglement ...: 58.564,80

Taux de change: 113,31

Date val. dev : 05/10/17 Dernier reglt...: Oui

Notif declare : 012 Marchandises C.A.F.

Libre1 : 01 Fonctionnement "I" Industrie

Libre2 :

Notif impaye :

Impression d'Form

F3=Abandon, F5=Fonctions plus, F7...

## Annexe N° 31

RELEVANT PAYE DE REMISE IMMOBILIT No 006659  
 REGISTER No 11017000690

3705741672-19

2 October 2017 11:09:16

Agence ..... 00037 BOUIRA  
 Devise ..... DZD ..... DINGR ALGERIEN  
 Type ..... 001 ..... REMOUC IMPROU A VUE  
 Qualification .....

0 0 R  
 10000 EQUINA  
 9139076  
 Gestion No 0

Rémittance ..... NEC CHEQ LONG ENTIRE CIL PHE LTD  
 Correspondance: 1007N-00001 CITI BANK NEW YORK  
 111 WALL STREET 15 TH FLOOR  
 NY 10049 NY

Mo regit ..... 88.564,00 USD (X change) 113.4185000  
 Solde ..... 5.644.088,71 DZD

COM REN IMMOBT 1 16.805,99 DZD  
 FRAIS BANQ DEM 1.500,00 DZD  
 CUR EMPRESSEUR 1.000,00 DZD  
 Recopiation 6.643,57 DZD

Credit étranger : 0,00 USD (voir ..... 4.895,17 DZD

Notif declare : Marchandises S.A.R.L.

vous débitons votre compte No 3705741672-19 le 06/10/2017  
 selon vos instructions du 03/10/2017 de 5.674.745,41 DZD  
 beta de valeur : 05/10/2017

Solde ..... 136.464.903,63  
 Disponible ..... 136.464.903,63  
 Autorisation : 0,00 90  
 Cassecoerde : VEIR

DERIVATION DISPONIBLE 928

**Annexe N° 32**

**البنك الجزائري**  
**BANQUE D'ALGERIE**  
**LENTRE DES CHANGES**

**PRELEVEMENT DE DEVIS**  
 (numéro de 324) Art. 170

**QUITTE DE BANQUE DOMICILIAIRE**  
 (Nom et adresse)

Article 1

1. Nom 2. Adresse 3. Adresse (1) 4. Adresse (2) 5. Adresse (3)	1. Nom 2. Adresse 3. Adresse (1) 4. Adresse (2) 5. Adresse (3)	1. Code de la Banque à la Banque d'Algérie 2. Code de la Banque 3. Code de la Banque 4. Code de la Banque 5. Code de la Banque	1. Code de la Banque à la Banque d'Algérie 2. Code de la Banque 3. Code de la Banque 4. Code de la Banque 5. Code de la Banque
--	--	--	--

**GROUPES DE DEBIT**  
 I. Achat de marchandises  
 II. Achat de marchandises  
 III. Achat de marchandises  
 IV. Achat de marchandises  
 V. Achat de marchandises  
 VI. Achat de marchandises  
 VII. Achat de marchandises  
 VIII. Achat de marchandises  
 IX. Achat de marchandises  
 X. Achat de marchandises  
 XI. Achat de marchandises  
 XII. Achat de marchandises  
 XIII. Achat de marchandises  
 XIV. Achat de marchandises  
 XV. Achat de marchandises  
 XVI. Achat de marchandises  
 XVII. Achat de marchandises  
 XVIII. Achat de marchandises  
 XIX. Achat de marchandises  
 XX. Achat de marchandises  
 XXI. Achat de marchandises  
 XXII. Achat de marchandises  
 XXIII. Achat de marchandises  
 XXIV. Achat de marchandises  
 XXV. Achat de marchandises  
 XXVI. Achat de marchandises  
 XXVII. Achat de marchandises  
 XXVIII. Achat de marchandises  
 XXIX. Achat de marchandises  
 XXX. Achat de marchandises

(Montant en Dinars) 58 564,80

**BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE**  
 600  
 NIS: [REDACTED]  
 IF: [REDACTED]

D. E. A. 198

Annexe N° 33

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)  
Network Delivery Status : Network Ack  
Priority/Delivery : Normal  
Message Input Reference : 0855 171006BEXADZALADOE3630662228

----- Message Header -----

Swift Input : FIN 202 Trf general entre inst fin  
Sender : BEXADZALDOE  
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE  
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART  
ALGIERS DZ  
Receiver : CITIUS33XXX  
CITIBANK N.A.  
NEW YORK,NY US

MUR : OPE

----- Message Text -----

20: Numero de reference transaction  
00037IRE  
21: Reference d'origine  
32A: Date valeur, devise et montant  
Date : 06 October 2017  
Currency : USD (US DOLLAR)  
Amount : #58.564,8#  
57A: Inst gestionnaire compte - FI BIC  
HANYUS33  
HABIB AMERICAN BANK  
NEW YORK,NY US  
58A: Institution beneficiaire - FI BIC  
UBAFSGSX  
U.B.A.F. - UNION DE BANQUES ARABES ET FRANCAISES  
SINGAPORE SG  
72: Info emetteur - destinataire  
/BNF/TIREUR: O  
//231 PANDAN LOOP SINGAPORE 128418  
//TIRE: SARL  
//10000, BOUIRA, BOUIRA, ALGERIE  
//COMPTE:

----- Message Trailer -----

{CHK:5D4ADD3B1C76}  
PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report  
Creation Time : 06/10/17 08:49:51  
Application : SWIFT Interface  
Operator : SYSTEM  
Text  
[1:F21BEXADZALADOE3630662228]{4:[177:1710060855]{451:0}{108:OPE}}



# ***Résumé***

## **Résumé**

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (importation et exportation) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ses transactions engendrent une importante circulation de flux réels et monétaires, se qui présenter de nombreux risques ; d'où la nécessité d'utiliser des techniques de paiement offrant un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, les exigences du contrat international et les techniques de paiement utilisées à l'international, en mettant l'accent sur le crédit documentaire et la remise documentaire, ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de l'opération commerciale à l'international. Le but est de vérifier leurs efficacités en matière de sécurité, coût, et évaluer leurs avantages et inconvénients et d'analyser les résultats comparatifs entre les deux techniques.

Enfin, il s'est avéré que l'utilisation du crédit documentaire est relativement plus chère et plus complexe dans sa réalisation par rapport à la remise documentaire dans le financement du commerce international mais, le choix de la technique adéquate dépend de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs, et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.