



UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU

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

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

*Mémoire de fin de cycle*  
*En vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences*  
*Economiques*  
*Spécialité : Economie Monétaire et Bancaire*

**Sujet :**

**Le Financement du Commerce Extérieur : Etude comparative  
entre le crédit documentaire et la remise documentaire  
Cas de la BNA 584**

**Réalisé par :**

KADI Bilal

LAZIB Souhila

**Encadré par :**

M<sup>F</sup> HABBAS Boubekour

**Jury Composé de :**

**Président:** SAM Hocine, Maître, Assistant Classe B, UMMTO.

**Examineur :** FERRAT Marzouk, Maître Assistant Classe A, UMMTO.

**Rapporteur :** HABBAS Boubekour, Maître Assistant Classe A, UMMTO.

***Année universitaire : 2019/2020***

# Remerciement

*On remercie Dieu le tout puissant de nous avoir donné la santé et la volonté d'entamer et d'élaborer ce mémoire.*

*On tient tout d'abord à adresser nos remerciements les plus sincères à notre promoteur :*

*M<sup>r</sup> HABBAS Boubekeur pour nous avoir encadrées et dirigé ce travail, tout en nous conseillons, nous aidant et nous encourageons au long de notre recherche.*

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

*Nos vifs remerciements s'adressent également à tout le personnel de la banque BNA de DBK en particulier le service commerce extérieur qui nous a beaucoup aidés durant notre stage.*

*Et nous remercions tout Les enseignants de la faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestions de l'Université Mouloud Mammeri de Tizi- Ouzou ainsi, qu'à toute la promotion Economie monétaire Bancaire 2019/2020.*

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



# Dédicace

*Je dédie ce mémoire :*

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

*A l'homme de ma vie, mon exemple éternel, l'épaule solide, l'œil attentif compréhensif et source de joie et de bonheur, celui qui s'est toujours sacrifié pour me voir réussir, que dieu te garde pour moi et te procure santé et longue vie mon chère papa, rien au monde ne vaut les efforts fournis jour et nuit pour mon éducation et mon bien être.*

*Ames chers frères et mes très chères sœurs, les mots ne suffisent pour exprimer l'attachement, l'amour et l'affection que j'apporte pour vous.*

*A toute ma famille maternelle et paternelle*

*A mon binôme Bilal*

*A tous mes amis(es), mes proches, et à tout ceux que j'aime et ceux qui m'aiment.*

## *Souhila*





# Dédicace

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

*A mes chères sœurs et frère pour leurs patiences et leurs soutiens qu'ils n'ont cessé d'apporter pour moi tout au long de ma vie. A mon binôme Souhila avec qui j'ai passé de bons moments tout au long de notre stage et étude.*

*Sans oublier mes amis et camarades avec qui j'ai passé d'inoubliables moments de ma vie.*

*Bilal*



# liste d'abréviation

Abréviatiion	Signification
<b>BIRD</b>	Banque internationale pour la reconstruction et le développement
<b>BNA</b>	Banque National d'Algérie
<b>CAGEX</b>	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportation
<b>CCI</b>	Chambre du Commerce Internationale
<b>CFR</b>	Cost and Freight
<b>CIF</b>	Cost,Insurance and Freight,
<b>CIRDI</b>	Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements
<b>CIP</b>	Carriage,and Insurance Paid
<b>CPT</b>	CarriagePaid To
<b>CREDOC</b>	Crédit documentaire
<b>CVIM</b>	Les contrats de vente internationale de marchandises
<b>DAF</b>	Delivered,At Frontier
<b>D/A</b>	Document contre acceptation
<b>DDP</b>	Dlevred Duty Paid
<b>DDU</b>	Delivered,DutyUnpaid
<b>DEQ</b>	Delivered,ExQuay
<b>DES</b>	Delivered Ex Ship
<b>DGA/OI</b>	Direction générale adjointe des opérations internationale
<b>DHL</b>	Groupe De Transport Et Logistique International
<b>DMFE</b>	Direction des mouvements financiers extérieurs
<b>DOE</b>	Direction des Opérations avec l'Etranger

<b>D/P</b>	Document contre paiement
<b>DZD</b>	Dinar Algérien
<b>D6</b>	Document douanier pour l'exportateur
<b>D10</b>	Document douanier pour l'importateur
<b>EUR</b>	Euro
<b>EURL</b>	Entreprise unis personnel a responsabilité illimité
<b>EXW</b>	Ex Works
<b>FAS</b>	Free, AlongsideShp
<b>FCA</b>	Free Carrier
<b>FDI</b>	Fiche de contrôle des importations à délai normale
<b>FDIP</b>	Fiche de contrôle des importations à délai spéciale
<b>FMI</b>	Fonds Monétaire International
<b>FOB</b>	Free On Board
<b>Formule 4</b>	Formule de règlement de la banque centrale
<b>HT</b>	Hors taxe
<b>IDA</b>	Association internationale de développement
<b>IFC</b>	Société financière internationale
<b>Incoterms</b>	International commercial terms
<b>ISO</b>	International Organization for Standardization
<b>LTA</b>	Lettre de transport aérien
<b>LTR</b>	Lettre de transport routier
<b>MCNE</b>	mobilisation des créances nées sur l'étranger
<b>MIGA</b>	Agence multilatérale de garantie des investissements
<b>NIF</b>	Numéro d'identification fiscale
<b>REMDOC</b>	Remise documentaire
<b>RUU</b>	Règle et usances uniformes
<b>SARL</b>	Société a responsabilité limité
<b>SWIFT</b>	Society for Worldwide Interbank Financial telecommunication
<b>TTC</b>	Tout taxes comprise
<b>TVA</b>	Taxe Sur la Valeur Ajoutée
<b>USD</b>	United States dollars.

# *Sommaire*

## **Introduction général**

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

#### **Introduction**

**Section 01 :** Notions générales sur le commerce extérieur.

**Section 02 :** Eléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

**Section 03 :** La domiciliation bancaire

**Conclusion.**

### **Chapitre II : Les instruments et les techniques en matière du commerce extérieur**

#### **Introduction**

**Section 01 :** Les instruments de paiement du commerce extérieure

**Section 02 :** Les techniques de financement à court, moyen et long termes

**Section 03 :** Les techniques documentaire et non documentaire de paiement l'international

**Conclusion.**

### **Chapitre III : Les risques et les garanties liés au commerce extérieur**

#### **Introduction**

**Section 01 :** Les risques liés aux opérations du commerce international

**Section 02 :** Les garanties bancaires liées au financement du commerce extérieur.

**Section 03 :** La couverture du risque de change

**Conclusion.**

### **Chapitre VI : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

#### **Introduction**

**Section 01 :** Présentation de l'organisme d'accueil

**Section 02 :** Le déroulement d'une opération d'importation par le crédit et la remise documentaire au sein de la BNA 584.

**Section 03 :** Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

**Conclusion.**

**Conclusion générale.**

# Introduction générale

La nécessité de la pratique des échanges commerciaux internationaux s'explique par l'inégalité de la répartition des ressources naturelles, des climats, du développement technologique, voire même de la spécialisation des nations. Le besoin de complémentarité ressenti initialement entre les nations s'est transformé rapidement, en fonction des rapports de forces, en une volonté de mainmise sur l'ensemble des richesses mondiales par les Etats les plus forts (Colonisation, domination...).

L'évolution ne s'arrête pas là, puisque le monde a connu la naissance des banques qui sont par définition des intermédiaires en qualité d'établissements privés ou publics qui facilitent les paiements des particuliers et des entreprises, avancent et reçoivent des fonds, et gèrent des moyens de paiements. Et pour appliquer sa politique monétaire et gérer ce commerce hors frontières, il doit y avoir des instruments ou des techniques.

Le financement des importations par les établissements bancaires par les techniques documentaires fait courir aux banques et aux entreprises des risques qui peuvent être néfastes pour leurs évolutions. Le principal risque auquel elles sont confrontées est le risque d'insolvabilité de l'importateur une fois qu'elles se sont engagées vis-à-vis du fournisseur à le régler. Ce risque est plus important lorsqu'on parle de commerce international. Donc il faut protéger les transactions de l'entreprise sur le marché.

Et pour payer ces transactions il existe des moyens de paiements, et mode de règlement adéquats pour le développement et le renforcement de ces transactions, car ces moyens de paiement constituent les paramètres déterminants et indispensables à tout échange commercial à savoir : le chèque, le virement international, le billet à ordre ; et comme techniques de paiement : le transfert libre, le crédit documentaire, et enfin la remise documentaire.

Dans ce contexte notre travail consiste en la comparaison entre le processus du crédit documentaire et de la remise documentaire dans le déroulement des opérations du commerce international et mettre l'accent sur les techniques utilisés dans ce sens et les moyens prescrits par la réglementation bancaire nationale, en définissant les intervenant dans le processus de la réalisation de transaction commerciale international.

Notre travail met en évidence la problématique suivante : **Quelle distinction existe-elle entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans le cadre du financement du commerce extérieur ?**

A partir de cette question centrale découlent d'autres sous questions suivantes :

- Quelles sont les moyens et les techniques de paiements 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 banque BNA procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire et remise documentaire ?

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

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

Le choix de ce sujet est motivé par plusieurs raisons

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

La méthodologie suivie dans le cadre de ce travail est de type descriptive qui consiste dans la partie théorique en se basant sur la recherche bibliographique (ouvrages et mémoires, articles, sites d'internet ....etc. ) relative au financement du commerce extérieur au niveau des banques algérienne, et pour une meilleur compréhension, notre travail est suivi

d'une étude empirique qui est fondée sur l'exploitation des documents internes fournis par la banque nationale d'Algérie.

Pour mener à bien notre travail, nous avons structuré notre travail en quatre chapitres qui se présentent comme suit :

Dans le premier chapitre sera consacré à la présentation du commerce international de manière général et citer les principaux éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur, les documents utilisés, les incoterms et la domiciliation bancaire.

Le second chapitre est consacré aux moyens de règlement des Operations du commerce international, où nous allons présenter les instruments et technique du financement en matière du commerce extérieur

Le troisième chapitre sera consacré à l'identification des principaux risques et garanties liés au financement du commerce extérieur, la couverture du risque de change.

Dans le quatrième chapitre qui constitue d'un cas pratique, ou nous allons comparer deux cas pratique, l'un concerne la réalisation d'une opération d'importation par un crédit documentaire, et l'autre porte sur la réalisation d'une remise documentaire à l'importation au niveau de l'agence BNA584.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

## Introduction :

Chaque pays détient ces ressources naturelles, humaines..., mais limitées malgré la puissance de quelques pays, pour faire face à cette insuffisance, les pays sont obligés de faire recours aux échanges, pour cela plusieurs théories expliquent les échanges, et pour encourager ces derniers et maintenir la paix dans le monde, y'avait plusieurs organisations fut créés dans ce but. La gestion du commerce international répond de façon rigoureuse et concise à l'ensemble des problématiques et des interrogations que se pose tout opérateur du commerce international, qu'il soit logisticien, financier, juriste ou commercial.

En effet, toute opération de commerce extérieur, nécessite l'intervention d'un nombre d'agents habilités à accomplir cette opération, des documents qui facilitent son exécution dans le respect des règles internationales et des incoterms qui déterminent les termes et conditions de vente et de transport entre l'acheteur et le vendeur. Ce qui permet d'éliminer tout éventuel conflit qui peut en découler du partage des charges et risques. Cependant, on ne peut tout de même éliminer tous les risques que peut engendrer cette opération. Une autre procédure qui permet d'assurer le bon déroulement de l'opération, Il s'agit de la domiciliation bancaire.

Dans Ce chapitre est consacré à introduire le commerce extérieure au sens étroit ou il est scindé en trois sections, la première section portera d'abord sur les notions générales du commerce extérieur tandis que la deuxième section s'étalera sur les éléments fondamentaux du commerce extérieur, et enfin, la domiciliation bancaire.

## Section 01 : Notions générales sur le commerce extérieur

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. Les éléments fondamentaux du commerce international sont composés essentiellement par les importations, les exportations ainsi le contrat du commerce international.

### 1.1. Définition du 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 rentre sont des importations, les biens et services qui sortent sont des exportations, ces échanges peuvent porter sur des marchandises, mais aussi

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

sur des services et des capitaux, on comptabilise le tous en obtiendra la balance des paiements.

## 1.1.1. Définition des importations :

« **Importations** » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).<sup>1</sup>

## 1.1.2. Définition des exportations :

« **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 (bien de consommation) ou de bien destinés à servir à l'investissement (bien de capital).<sup>2</sup>

L'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises.

## 1.2. Emergence du commerce international :

Le commerce international trouve son origine au XVIIe siècle, période à partir de laquelle

### 1.2.1. Période d'avant la révolution industrielle :

Cette période est caractérisée par :

#### 1.2.1.1. Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle :

Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part tout à fait minime des économies nationales. Les voies de communication entre pays sont rares, les commerçants doivent s'acquitter de nombreuses taxes et autres droits de péage. La situation économique est par ailleurs peu favorable.<sup>3</sup>

#### 1.2.1.2. Naissance du commerce international au XVIIIe siècle :

Il faut attendre le XVIIIe siècle pour que l'échange moderne se généralise et le commerce extérieur se développe. Les ports de la côte Atlantique, Nantes et Bordeaux principalement, connaissent à cette époque une grande prospérité, grâce au commerce colonial

---

<sup>1</sup> [www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international](http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international). Consulté e 14/09/2020 à 14h

<sup>2</sup> Idem

<sup>3</sup> MORE-T, « Les enclosures », 1ere Edition Dunod, Paris 1996, P324.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

et à la traite des esclaves. A l'intérieur du royaume de l'Angleterre, le commerce s'intensifie grâce à l'amélioration et l'extension du réseau routier. Devant les marchés de plus en plus larges qui s'ouvrent devant eux, les négociants pressent les industriels d'accroître leur production, de nouveaux moyens d'échange et de paiement sont introduits et de grandes compagnies par actions ont été créées.

## **1.2.2. La période après la révolution industrielle :**

Cette période se caractérise par :

### **1.2.2.1. Le protectionnisme du commerce de début du XIXe siècle :**

La révolution industrielle est un bouleversement qui touche à la fois l'industrie, l'agriculture, la population, le transport et le commerce. Elle a eu lieu d'abord à la fin du XVIIIe siècle en Grande-Bretagne et au début du XIXe siècle en France et en Allemagne, dans un climat protectionniste. Ainsi, la Grande-Bretagne avait institué des monopoles commerciaux (la compagnie à chartes) et de navigation et mis en place une législation pour réguler le commerce des grains et protéger les propriétaires fonciers. En France, on trouve surtout des taxes sur les produits industriels et agricoles.<sup>4</sup>

### **1.2.2.2. Le libre échange de la seconde moitié du XIXe siècle :**

Le commerce international reste fortement contrôlé jusqu'au milieu du XIXe siècle. Cependant, les limites qu'indique le protectionnisme vis-à-vis du développement anglais sont nettes. Les droits de douanes trop importants, handicapent le développement d'une économie dominante. Dans le même temps, les coûts de blé trop élevés ; peu à peu la Grande-Bretagne s'écarte des pratiques protectionnistes et les idées libre-échangistes s'étendent. Le tournant libéral est amorcé lorsque cette grande puissance exportatrice supprime les lois sur le blé (1846) et les lois de navigation (1849) avant de conclure un traité de libre échange avec la France (1860). La France est alors la deuxième puissance économique et le développement des échanges entre les deux pays est aussi essentiel en termes commerciaux qu'en terme psychologique.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup>Courrier international.com consulté 13/09/2020 à 19h00

<sup>5</sup>LAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica, Paris 2009, P4

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

## 1.3. Les théories du commerce international :

La théorie du commerce international est la branche d'une des sciences économiques qui s'intéresse à la modélisation des échanges de biens et de services entre États. Elle se penche également sur les questions d'investissement international et de taux de change

### 1.3.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776) :

Selon cette théorie, pour échanger, chaque économie a intérêt à se spécialiser dans les activités pour lesquelles elle possède quelques avantages sur ses voisins en termes de productivité et d'acheter à l'étranger ce que les producteurs étrangers peuvent fabriquer à coût moindre. Le pays qui parvient à produire un bien avec moins de facteurs de production que ses voisins possède un avantage absolu. C'est le principe de division internationale du travail dont doit résulter un gain mondial.<sup>6</sup>

### 1.3.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817) :

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

L'avantage est dit « comparatif » parce qu'il est envisagé par rapport aux autres pays et surtout par rapport aux autres biens que le pays est susceptible de produire.

Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu. C'est une théorie en faveur d'une division internationale du travail et du libre-échange. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivité et la hausse du volume produit.<sup>7</sup>

### 1.3.3. La théorie d'HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson) :

Cette théorie a été approfondie au XXe siècle par les économistes Heckscher, Ohlin et Samuelson qui ont cherchés à comprendre les différences de coûts comparatifs entre les pays et à appliquer, dans leur théorie du commerce international, les principes de l'analyse marginaliste. Ils ne raisonnent plus dans le seul cadre de coûts mesurés comme précédemment

---

<sup>6</sup> SMITH-A, « vivre le libre-échange », extraits de recherche sur la nature et la cause de richesse des nations (1776), Édition réalisée par Jean-Marie Tremblay, Québec 2002, P228.

<sup>7</sup> <http://www.lemonde.fr/> consulté 15/09/2020 à 10h

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

par des écarts de productivités de l'unique facteur de travail. Ils expliquent l'échange international par l'abondance ou la rareté relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays. En fonction de la loi économique simple qui consiste à dire que tout ce qui est rare est cher, une économie doit se spécialiser dans les activités qui réalisent le plus intensément le facteur de production dont elle dispose en abondance. Elle a intérêt à exporter ces biens et à importer ceux qui utilisent le facteur de production pour lequel elle est le moins bien dotée<sup>8</sup>

## 1.3.4. Paradoxe de W. Leontief :

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

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

## 1.3.5. Le cycle de vie du produit de Vernon (1966) :

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

Cette approche suggère qu'au début du cycle de vie du produit, toutes les composantes et tout le travail associé au produit proviennent du pays et de la région dans lesquels il a été inventé.

Lorsque le produit est adopté, et utilisés sur les marchés mondiaux, la production s'éloigne progressivement de son point d'origine. Il devient même un produit importé par le pays d'origine de l'invention.

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

- **Première phase, l'innovation**: le produit est intensif en recherche-développement et la firme innovatrice, qui est la seule à le produire (monopole), l'introduit sur le

---

<sup>8</sup>IBELAIIDENE (S), IDJOUBAR (G), IRATEN (S) « le financement, risques et garanties du commerce international, crédit documentaire», université de Bejaia, 2013.p24

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

marché. Les séries de fabrications sont limitées. Le prix est élevé. Le bien est essentiellement consommé par de riches consommateurs du pays innovateur

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

### **1.3.6. La théorie de l'écart technologique :**

Poser qui en 1961 remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commercent malgré tout ensemble. Ceci peut s'expliquer par l'innovation : l'avance technologique que peut avoir un pays dans un domaine, lui permet d'être en situation de monopole d'exportation pour le domaine concerné. Cet avantage dû à un écart technologique peut durer tant qu'il existe une demande dans les pays étrangers et disparaît peu à peu quand les producteurs de ces pays se lancent dans la fabrication de mêmes biens.<sup>9</sup>

## **1.4. Les principales institutions Mondiale du Commerce International**

Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international sont essentiellement :

### **1.4.1. L'organisation mondiale du commerce (OMC) :**

L'organisation mondiale du commerce est la seule organisation internationale à vocation mondiale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur de

---

<sup>9</sup><http://www.glossaire-international.com> consulté 15/09/2020 à 22h15

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

L'Organisation se trouvent les Accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements. <sup>10</sup>

Quatre grandes missions sont confiées à l'OMC :

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

## 1.4.2. Fonds Monétaire International :

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

L'article premier des statuts du FMI énonce les objectifs fondamentaux suivants <sup>11</sup>:

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

## 1.4.3. La banque mondiale

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

---

<sup>10</sup> <https://www.wto.org> consulté le 15/09/2020 à 10h00

<sup>11</sup> [www.cafedelabourse.com](http://www.cafedelabourse.com) consulté le 17/09/2020 à 14h00

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

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

La Banque mondiale regroupe cinq institutions <sup>12</sup>:

## **1.4.3.1. La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) :**

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

## **1.4.3.2. L'Association internationale de développement (IDA) :**

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

## **1.4.3.3. Société financière internationale (IFC) :**

Finance des prêts et des fonds propres qui visent à favoriser l'investissement privé dans les pays en développement. Créée en 1956, elle compte 184 pays membres et constitue la plus importante institution mondiale d'aide au développement des activités du secteur privé.

## **1.4.3.4. Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) :**

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

## **1.3.3.5. L'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA) :**

---

<sup>12</sup> <https://www.futura-sciences.com> consulté le 17/09/2019 à 18h00

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

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

## 1.4.4. Présentation de la Chambre de Commerce international (CCI) :

Fondée en 1919, la chambre de commerce international est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays. La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux.<sup>13</sup>

Elle offre des services pratiques essentiels.

Par ailleurs, l'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international

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

En outre, elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochures, dont celles relatives aux :

- ❖ Crédits documentaires.
- ❖ Encaissements documentaires
- ❖ Termes commerciaux internationaux (Incoterms).
- ❖ Remboursement de banque à banque.
- ❖ Garanties et cautions internationales.

## 4.1 Les services de la Chambre du Commerce Internationale

La CCI se charge essentiellement de :

- La commission des pratiques commerciales internationales.
- La cour internationale d'arbitrage.
- Le bureau maritime international.
- Le bureau contre le crime commercial.

---

<sup>13</sup><http://www.iccwbo.org/about-icc/> consulté à 17/09/2020 à 15h00

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

- Le bureau d'enquête sur la contrefaçon.
- L'institut des droits des affaires internationales.

## Section 2: Eléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce extérieur sont confrontés à de multiples risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est 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 du commerce international

Le contrat international de vente s'appuie sur différentes 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, a été signée en avril 1980. Elle compte aujourd'hui plus de 90 pays signataires. Elle régleme notamment les échanges internationaux de marchandises. Elle ne donne pas une 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 commercial international

« Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis »<sup>14</sup> Est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

---

<sup>14</sup> CHAUVIER Stéphane « le contrat international », édition VUIBERT, paris, 2007, p.5

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

## 2.1.2 L'offre commerciale

L'accord des deux parties dépend de l'offre commerciale faite 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 préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...).

## 2.1.3 Effet du contrat du commerce international

Le contrat du commerce extérieur est soumis à des règles à respecter, pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce extérieur.

### 2.1.3.1. Obligations des parties

Nous pouvons distinguer<sup>15</sup>

#### A. Obligation du vendeur :

- ➔ Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- ➔ Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;
- ➔ Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer ;

#### B. Obligations de l'acheteur :

- ➔ L'obligation de payer le prix
- ➔ L'obligation de prendre livraison de la chose
- ➔ Vérifier la conformité des biens

### 2.1.3.2. Transfert de propriété et de risques

Nous pouvons distinguer :

#### A. Transfert de propriété

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

---

<sup>15</sup>BOUCHATAL Sabiha : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.8.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

## B. Transfert des risques

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de 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 Les principales clauses du contrat commercial

Quelle que soit la forme que prend le contrat commercial, il doit figurer des clauses qui formalisent l'accord entre les protagonistes.

Le Contrat de commerce international regroupe généralement quatre types de clauses.<sup>16</sup>

#### 2.1.4.1. Les clauses générales

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

#### 2.1.4.2. Des éléments techniques et commerciaux définissent ;

Les clauses techniques et commerciales :

- ❖ Nature du produit a composition, ses spécifications techniques, sa qualité  
Nature de l'emballage ;
- ❖ Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ;
- ❖ Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- ❖ Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

---

<sup>16</sup> AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.8.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

## 2.1.4.3. Des clauses financières

Pour les clauses financières, il s'agit de déterminer

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

## 2.4.1.4 Des clauses juridiques (liés à l'exécution du contrat)

Les clauses juridiques portent sur

- ❖ Date de mise en vigueur du contrat ;
- ❖ Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ;
- ❖ Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ;
- ❖ Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. constitue le recours en cas de litige ;
- ❖ Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire, doit être prévue obligatoirement dans le contrat.

## 2.4.1.5 Clause de force majeure :

La force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure ;

## 2.4.1.6 Clause de résiliation :

Cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution au de non-exécution du contrat, parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous avons cité « Incoterm » qui

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

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

Les Incoterms (*International commercial terms*) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises.

La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms 2010.

À cet effet, les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres suivies de trois petits points. Les trois petits points définissent le lieu exact où s'applique la règle Incoterms négociée, cette précision géographique est très importante.

En effet, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.<sup>17</sup>

Enfin, conformément à l'article 27 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 15 du 13 mai 2007, l'ensemble des termes commerciaux (incoterms) repris dans les règles et usance de la chambre de commerce international peut être inscrit dans les contrats commerciaux

### 2.2.1. Définitions des Incoterms :

Les incoterms sont le résultat d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place 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 fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur.

---

<sup>17</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H): Gestion des opérations Import-Export, DUNOD, paris, 2008, p.111.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

Ces termes définissent les obligations de valeur et 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

## 2.2.2. La classification des INCOTERMS

Depuis le 1er Janvier 2011, les incoterms 2000 sont devenus les incoterms ICC 2010. Il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présenter comme suit <sup>18</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 a 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 a la charge de l'acheteur. Les formalités de mise sous douane à l'exportation sont à la charge de vendeur.

---

<sup>18</sup> Etabli par nos-soins à partir de l'ouvrage, CORINNE P, « commerce international », 4eme ed, DUNOD, paris, 2002, page 62.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

- **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. 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 à 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 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.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

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.

## 2.2.3. Rôles des Incoterms

Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons :

- **Première fonction** : dans le cadre de contrats de commerce international et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison.
- **Le deuxième rôle** est de déterminer le lieu de transfert des risques.
- **La troisième fonction** concerne la fourniture des documents et des informations

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

**Tableau N° 01: Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat**

LIBELLES Incoterm / Coût	Départ usine EXW	Transport acquitté FCA	principal par le vendeur FAS	no n FOB	Transport par le vendeur CFR	principal CIF	acquitté CPT	CIP	supportés vendeur jusqu'à DAT	Frais d'acheminement par le DAP	Destination DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post Acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Source : <http://www.suddefrance-developpement.com> consulté 20/09/2020 à 17h00

A : Coût à la charge de l'acheteur non obligatoire ;

V: Coût à la charge du vendeur ;

\* : non obligatoire.

## 2.2.4. Le choix des incoterms

Le choix des incoterms résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratiques des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

l'incoterms à des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques<sup>19</sup>

## 2.2.5. Les limite des Incoterms :

Les incoterms mentionnent uniquement les droits et les devoirs à la charge des parties concernant les modalités d'acheminement, mais ne garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial et ne précisent pas le moment du transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur.

Par ailleurs, les Incoterms présentent la caractéristique d'être d'adoption volontaire ; elles sont donc d'ordre facultatif et ne suppléent pas les volontés des parties.

## 2.3 Les documents usuels du commerce extérieur :

Les opérations du service commerce extérieur au sein d'une agence bancaire, s'effectuent sur la base d'un certain nombre de documents délivrés par le vendeur ou un organisme agréé et exigés par l'acheteur, et ce afin de lui permettre de prendre possession de la marchandise. Ces documents peuvent être classés en quatre catégories : les documents de prix, document de transport, document d'assurance et les documents annexes.

### 2.3.1. Les documents de prix

#### 2.3.1.1. La facture pro forma :

Elle est née après consultation entre l'acheteur et le vendeur, elle représente une simple offre de prix. Celle-ci permet à l'importateur d'accomplir certaines formules administratives : la domiciliation, ouverture d'une ligne de Credoc. Elle doit indiquer obligatoirement : les noms et adresses des deux parties ; la date d'établissement ; le montant ; la durée de validité de la

#### 2.3.1.2. La facture définitive (commerciale) :

---

<sup>19</sup>LEGRAND.G et MARTINI.G, Op.cit., Page 15.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

L'importateur, après avoir envoyé un bon de commande ou par l'acceptation de la facture pro-forma, recueille la facture définitive, qui est un réel contrat commercial servant à la concrétisation (domiciliation) de l'opération liant les deux parties.

### 2.3.1.3. La facture consulaire :

C'est la facture définitive visée par le consulat du pays de l'importateur installé chez l'exportateur. Ce visa a pour objet d'authentifier et d'affirmer l'existence de l'exportateur sur le territoire de sa circonscription.

### 2.3.1.4. La note de frais :

L'acheteur peut réclamer à son fournisseur une note de frais, car elle donne le détail de tout ce qui a été rajouté au montant de la facture autre que le coût de la marchandise.

## 2.3.2. Les documents de transport :

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion). 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>20</sup>

### 2.3.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading)

Le transport maritime reste, en volume, le premier moyen de transport de marchandises. Les différentes compagnies maritimes se sont organisées en «conférence», groupe ou consortiums afin de mieux exploiter les différentes lignes et de développer des services, notamment la conteneurisation sur de nombreuses destinations. Le principal document en transport maritime est le connaissement<sup>21</sup>. *« Le connaissement maritime est un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; un originale de ce titre signé par*

---

<sup>20</sup>BERNET-R, « moyens et technique de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris 1999, P226.

<sup>21</sup> BOUDINOT.A et FRABOT.J.C,« Techniques et pratiques bancaires », 4ème édition, Ed Dunod, 1985 P38

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

*la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées ».*<sup>22</sup>

## **2.3.2.2. La lettre de transport aérien (air way bill)**

LTA Une marchandise expédiée par avion donne lieu à l'établissement d'une lettre de transport aérien (convention de VARSOVIE du 12 Octobre 1929). La LTA est un récépissé d'expédition non négociable car elle est nominative, de plus, elle ne représente pas un titre de propriété. Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA. Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise. Sur la LTA sont généralement mentionnés : le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition. Notons que la LTA atteste non seulement la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, mais elle certifie également son expédition effective.

## **2.3.2.3. La lettre de transport routier (truck waybil) LTR :**

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Il atteste la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur.<sup>23</sup>

## **2.3.2.4. Duplicata de Lettre de Voiture Internationale DLVI (rail way bill)**

Appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill). C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention internationale de Rome 1933). Ce document est constitué de six feuillets dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge " duplicata de lettre de voiture" et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise. Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété

## **2.3.2.5. Récépissé postal (bulletin d'expédition)**

---

<sup>22</sup>MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiements internationaux », Ed ESKA, Paris, 2002, P 226

<sup>23</sup>LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce international », op.cit , Page 38.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

Il est utilisé quand la marchandise voyage par voie postale, ce document est établi par le service de la poste pour l'exportateur, il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes, celui-ci l'envoi par canal bancaire ou postal à l'importateur pour qu'il puisse récupérer sa marchandise<sup>24</sup>.

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

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

## **2.3.3. Document d'assurance :**

Ce sont des documents délivrés par les compagnies d'assurance pour assurer les marchandises en provenance ou à destination de l'étranger contre les risques énumérés dans le contrat.

Les principaux types de documents d'assurance sont :

### **2.3.3.1. La police d'assurance :**

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

### **2.3.3.2. Les certificats d'assurance :**

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

---

<sup>24</sup> NAJI (J) ; « le commerce international : théories, techniques et applications », édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005, p 262

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

### **2.3.3.3. L'avenant d'assurance:**

Toute modification dans les clauses de la police d'assurance (addition ou changement des clauses) doit faire l'objet d'un avenant. C'est un acte écrit constatant la modification apportée aux clauses primitives de la police d'assurance. Lorsque la modification consiste en la désignation d'un nouveau bénéficiaire, on parle d'avenant de délégation.

### **2.3.4. Les documents douaniers :**

Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D6 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise dédouanée.

### **2.3.5. Les documents annexes:**

Ce sont des documents accessoires que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur.

Les documents les plus utilisés sont :

#### **2.3.5.1. Le certificat d'origine :**

C'est un document destiné à servir de preuve quant à la provenance ou l'origine de la marchandise. Il est établi soit par l'administration des douanes du pays d'exportation ou un organisme officiel tel que la chambre de commerce.

#### **2.3.5.2. La note ou certificat de poids :**

Il s'agit d'un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Elle est émise par un organisme officiel ou peseur juré.

#### **2.3.5.3. La liste de colisage :**

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

Il est plus exhaustif que la note de poids. Il fait ressortir les caractéristiques des divers colis constituant une expédition (nombre, poids, marque, contenu...).

## **2.3.5.4.Le certificat sanitaire :**

Il atteste de la bonne qualité de certaines marchandises comestibles. Il est établi et signé par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

## **2.3.5.5.Le certificat d'analyse :**

Il est utilisé le plus souvent pour les produits pharmaceutiques, il est établi par un expert ou un laboratoire pour attester de la composition et de sa contenance.

## **2.3.5.6.Le certificat phytosanitaire :**

Il est établi en générales, pour attester de la conformité sanitaire des marchandises.

## **Section 03 : La domiciliation bancaire**

La politique du commerce extérieur actuelle est fondée sur le principe de la liberté des échanges. En effet, le dispositif réglementaire en vigueur ne comporte aucune restriction pour les opérations de la logistique internationale, et l'accès au commerce extérieur est ouvert dans le respect de la réglementation des échanges à s'avoir la disponibilité d'une surface financière suffisante ou d'une capacité d'endettement librement appréciée par la banque de l'opérateur concerné. Cependant, en vue de conserver une certaine transparence dans le contrôle des échanges, la réglementation internationale stipule, que toute opération d'importation ou d'exportation de biens et/ou services est conditionnée par une domiciliation préalable à sa réalisation.

### **3.1. Définition de la domiciliation bancaire :**

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

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

*financiers.* »<sup>25</sup> La domiciliation est une procédure qui est préalable à toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger, conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes.

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

- ➔ Règlement N°91-12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations ;
- ➔ Règlement N°92-04 du 22/03/1992 relatif aux contrats de changes ;
- ➔ Règlement N°95-14 du 23/12/1995 relatif à la domiciliation des opérations de prestation de services.

## 3.1.1. La domiciliation des importations

Toutes les importations en provenance de tous les pays quelque soit la zone monétaire, payable par transfert de devises ou par débit d'un compte devises, sont soumises à l'obligation d'une domiciliation, à l'exception :

- Des importations dites sans paiement réalisées par les voyageurs pour leurs besoins personnels, conformément aux lois en vigueur ;
- Des importations dites sans paiement réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger placées sous l'autorités des chefs de mission diplomatiques, lors de leur retour en Algérie ;
- Des importations dites sans paiement réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques à l'étranger ;
- Des importations dites sans paiement d'une valeur inférieure à 30.000 DA réalisées par le débit d'un compte-devises ouvert en Algérie.
- Des importations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans le cas de la garantie et les importations soumises à la taxation forfaitaire ;
- Des importations de marchandises originaires de l'étranger réalisées sous le régime douanier suspensif sauf quand elles font l'objet d'une autorisation de transfert de devises vers l'étranger

---

<sup>25</sup> Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger, P63.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

## 3.1.1.1. Principe de la domiciliation des importations

La domiciliation d'une opération d'importation consiste pour :

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

## 3.1.1.2. Procédure de domiciliation des importations :

Le client se présente à la banque munie d'un contrat commercial ou de tout autre document équivalent tel le bon de commande, ainsi que d'une demande d'ouverture.<sup>26</sup>

Le banquier doit s'assurer que :

- Le client résident est éligible aux opérations du commerce extérieur, de ce fait, il doit d'une part, posséder un registre de commerce en cours de validité et conforme à la législation. D'autre part, il doit y avoir une surface financière suffisante et des garanties de solvabilité.
- Le produit objet de l'opération de l'importation n'étant pas frappé d'interdiction d'importation, et possédant les autorisations nécessaires pour les produits soumis à une autorisation spéciale.
- Après la vérification des documents présentés et l'accord de chef de l'agence, le banquier reproduit toutes les données nécessaires sur une fiche appelée « **fiche de contrôle** ».

La fiche de contrôle doit renseigner sur :

- Nom du guichet domiciliaire ;

---

<sup>26</sup> CHEHRIT Kamel, « techniques et pratiques bancaires et financières », édition collection Guides-plus, Alger, 2004, p 100.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

- Numéro d'agrément attribué par la banque domiciliaire ;
- Nom ou raison sociale et adresse de l'importateur ;
- Date d'ouverture du dossier ;
- Date de vérification (3 mois après domiciliation) ;
- Date d'inventaire (8 mois après domiciliation) ;
- Date d'établissement du bilan (9 mois après domiciliation) ;
- Date de décision de la banque ;
- Date du contrat commercial ;
- Pays d'origine et termes de vente ;
- Le montant en devise de a contre-valeur en dinars.

### 3.1.1.3. La tenue de répertoire

L'ouverture d'un dossier de domiciliation donne lieu à la tenue de répertoire prévue par la réglementation de la banque domiciliaire en l'une des formes suivantes :

- Pour les importations à délais normal : tenir un répertoire DI ;
- Pour les importations à délais spécial : tenir un répertoire DIP.

### 3.1.1.4. L'attribution du numéro de domiciliation

En attribuant un numéro de domiciliation qui est composé de 18 chiffres et 03 lettres décomposés comme suit :

#### Tableau N°02 : Le cachet de domiciliation à l'importation

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

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

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

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

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

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

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

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

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

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

**Case H** —→ Devise : trois lettres selon le code ISO<sup>27</sup>

Ensuite le banquier appose son cachet la domiciliation sur toutes les factures afférentes au contrat commercial, permettant ainsi à l'importateur d'engager la procédure de dédouanement des marchandises, et ne doit en aucun cas omettre de percevoir les commissions et taxes concernant la domiciliation.

Toutes les opérations d'importations faisant l'objet d'une domiciliation donnent lieu à la délivrance d'une attestation de domiciliation par la banque, sur laquelle sont repris tous les renseignements nécessaires sur les opérations. L'attestation est établie en quatre exemplaires destinés aux clients, aux douanes et à la direction du commerce extérieur, le dernier reste en possession de la banque. Cette attestation est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques.

## 3.1.2. La domiciliation des exportations

Conformément à l'article 29 du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 Du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. Par ailleurs, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un Concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont

---

<sup>27</sup> Le code ISO des monnaies se compose de trois lettres : les deux premières constituent le code pays et la troisième le nom de la monnaie.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

soumises à l'obligation de Domiciliation préalable à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement N° 31 DU 13 mai 2007.<sup>28</sup>

### 3.1.2.1.L'ouverture d'un dossier de domiciliation export :

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 04 cases comme suit<sup>29</sup> :

**Tableau N°03 : Le cachet de domiciliation des exportations**

<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>
xxxxx	xx/xx	CT ou MT	xxxxx

**La case A** —→ numéro d'agrément de guichet.

**La case B** —→ l'année et le trimestre.

**La case C** —→ C'est pour designer si le délai est du court ou de moyen terme. Car on distingue deux cas d'exportation :

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

**La case D** —→ représente le numéro chronologique du dossier

Après attribution du numéro de domiciliation, le préposé à l'opération appose le cachet de domiciliation export sur les factures définitives après avoir enregistré l'opération sur un répertoire export et établit une fiche de contrôle sur laquelle sont figuré plusieurs information :

- Le montant en dinars et en devise.

<sup>28</sup> G.LEGRAND ET H. MARTINI, « commerce international » op.cit, page 70

<sup>29</sup> CHEHRIT Kamel, « techniques et pratiques bancaires et financières », Op.cit., p 104

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

- Les tarifs douaniers.
- La date du contrat.
- Le nom du fournisseur.
- La date d'ouverture du dossier.
- Le numéro de domiciliation complet.

## 3.1.2.2. Gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliaire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 9113 de la Banque d'Algérie<sup>30</sup>

## 3.1.2.3. Apurement de la domiciliation :

*« Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque. »<sup>31</sup>*

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

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

*« Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque. »<sup>32</sup>*

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

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

---

<sup>30</sup> G.LEGRAND et H.MARTINI, « Commerce international » édition DUNOD, paris, 2008 p 80.

<sup>31</sup> Document interne de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des importations.

<sup>32</sup> Idem.

# Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

---

## Conclusion :

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

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

Le secteur du commerce extérieur joue un rôle très important pour toute économie, désirent développer des secteurs d'activités et s'intégrer dans l'économie mondiale. Cependant, cette intégration requiert la mise en place de mécanismes de développement des exportations et de structuration des importations, ainsi que le renforcement du rôle du secteur bancaire qui doit tendre de plus en plus à la maîtrise des techniques de financement, techniques qui demandent précision et simplicité dans l'exécution. Après avoir décrit et analysé le cadre théorique du commerce international et le financement des opérations qui y sont liés, nous nous intéresserons aux moyens de règlement de ces opérations, c'est l'objet du chapitre suivant de ce présent travail.

# Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

## Introduction

La diversité des pratiques de l'échange international conduit à une diversité des modes de paiements. Ainsi, les opérateurs de commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats parmi les nombreuses possibilités. Celle-ci sont plus ou moins complexes et contraignantes, et n'offrent pas les mêmes sécurités pour le vendeur et pour l'acheteur.

Mais avant de parler des techniques et des instruments de paiements utilisés dans les transactions internationales, il est important de bien faire la distinction entre les techniques et les instruments de paiement.

En termes simples, un instrument de paiement a pour finalité le transfert des fonds du payeur vers le payé ; soit le débit du compte du payeur et le crédit du compte du bénéficiaire. La technique de paiement quant à elle a pour but de s'assurer que toutes les conditions sont réunies pour que le paiement soit effectué. On parle aussi de technique de sécurité de paiement. L'objectif premier d'une technique de paiement est d'éviter le non paiement

Dans ce chapitre nous présenterons les instruments de paiement du commerce international, ainsi les différentes techniques à court, moyen et à long terme ensuite les techniques documentaires et non documentaire ainsi que leurs caractéristiques, leurs avantages et inconvénients et leurs déroulements.

## Section 01 : Les instruments de paiement du commerce extérieure

L'instrument de financement est la forme matérielle qui sert de support au paiement. Dans le cadre de commerce extérieur, le paiement des importations et exportations se fait en moyen de plusieurs instruments, certains ont une réalité physique, comme le chèque. Le développement de l'échange électronique de données fait progressivement disparaître les supports matériels au profit des transactions entièrement informatisées, tel que le virement bancaire international.

### 1.1. Le Chèque

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

« C'est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre à son banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur un crédit du titulaire.»<sup>1</sup>

- Le cheque est négociable, se transmet par le bais de l'endossement. Ce dernier se fait par une signature au verso du cheque (l'endossement en blanc), ou par ordre d'un nouveau bénéficiaire (l'endossement nominatif).
  
- L'émission d'un chèque fait donc intervenir (03) trois parties :
  - ✓ **Un tireur** : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur ;
  - ✓ **Un tiré** : c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quand à elle la banque du vendeur ;
  - ✓ **Un bénéficiaire** : c'est la partie qui prend possession des fonds (vendeur)

### 1.1.1. Les différentes formes de chèque :

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

- ✓ **Le chèque d'entreprise** : Il n'est y a pas garantie de provision lors de la présentation et la banque du créancier ne crédite le compte que lorsqu'elle à reçu les fonds de la banque du débiteur.
- ✓ **Le chèque de banque** : L'émission de ce chèque consiste, pour la banque à apporter au bénéficiaire la garantie de l'existence de la provision jusqu'au terme du délai de paiement soit 03 ans et 20 jours (trois ans et vingt jours).
- ✓ **Le chèque de voyage** : chèque de banque particulier, établi pour une somme standard pré-imprimée, que le client achète à une banque. Selon les pays, il est accepté facilement ou non, soit en paiement à des commerçants, soit pour retrait dans des banques.

---

<sup>1</sup> LASARY, « le commerce international à la portée de tous », edition Dalloz, Belgique, 2005, p19

<sup>2</sup> LASARY, « Le commerce international », Edition Dunod, 2005, Page 192.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

- ✓ **Le chèque certifié** : il permet de bloquer la somme indiquée sur le chèque jusqu'à l'expiration du délai de présentation, c'est ce genre de chèque que l'on présentait, par exemple devant notaire pour l'achat d'un appartement ou aux douanes pour payer la TVA d'une automobile neuve achetée à l'étranger.
- ✓ **Le chèque visé** : très peu utilisé, est un chèque dont la provision suffisante est constatée par la banque émettrice le jour de l'apposition de son visa, sans toutefois garantir son paiement.

Certains chèques sont plus spécifiques :

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

### 1.1.2. Les mentions obligatoires du chèque

Le chèque doit comprendre les mentions suivantes :

• La dénomination du chèque : le texte doit comprendre un ordre de paiement rédigé. Formule généralement employée « payer contre ce chèque la somme..... » ;

- La date de création de chèque ;
- Le nom de tiré et le lieu de paiement ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- Le montant en chiffre et en lettre ;
- L'adresse ;
- Nom du tireur ;
- La signature.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

### 1.1.3. Les avantages du chèque

Le chèque présente les avantages suivants :

- ❖ Il est très répandu dans le monde ;
- ❖ Gratuit pour le vendeur, frais minimes pour l'acheteur ;
- ❖ Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur :
  - ✓ En exigeant un chèque de banque ou chèque certifié ;
  - ✓ En utilisant le mécanisme de chèque SBF (Sauf Bonne Fin), où l'exportateur sera crédité de sa créance dès réception de chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.

### 1.1.4. Les inconvénients de chèque :

Le chèque est caractérisé par de nombreux inconvénients :

- Son émission est laissée à l'initiative de l'acheteur ;
- Si le chèque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change ;
- Le chèque peut être perdu, volé ou falsifié
- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé (chèque sans provision) ;
- Le temps d'encaissement est long, une fois le chèque est adressé à l'exportateur, il le remet à sa banque, pour qu'elle le présente à la banque de l'importateur pour paiement.

## 1.2. Le virement bancaire international « transfert »

Le virement bancaire international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre du débiteur (dans notre cas l'importateur), au profit du créancier (l'exportateur). L'ordre peut être libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Michel Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit international, 1994, page 130

# Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

## 1.2.1. 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>4</sup>:

- N° de compte qui sera débité : 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.
- 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.

## 1.2.2. Les types de virement international :

Les types de virement international utilisés par les banques :

### 1.2.2.1. Le virement par courrier :

Cet ordre de virement transite par la poste, ce qui fait que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

### 1.2.2.2. Virement par télex :

---

<sup>4</sup> MONOD Didier-Pierre, « moyens et techniques de paiement internationaux », op. Cit, p.80.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

Est un moyen plus rapide que le virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.<sup>5</sup>

### 1.2.2.3. Virement par réseau SWIFT (*society for Worldwide Interbank Financial telecommunication*):

C'est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunications afin d'automatiser le télex et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre.»<sup>6</sup>

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 du 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.

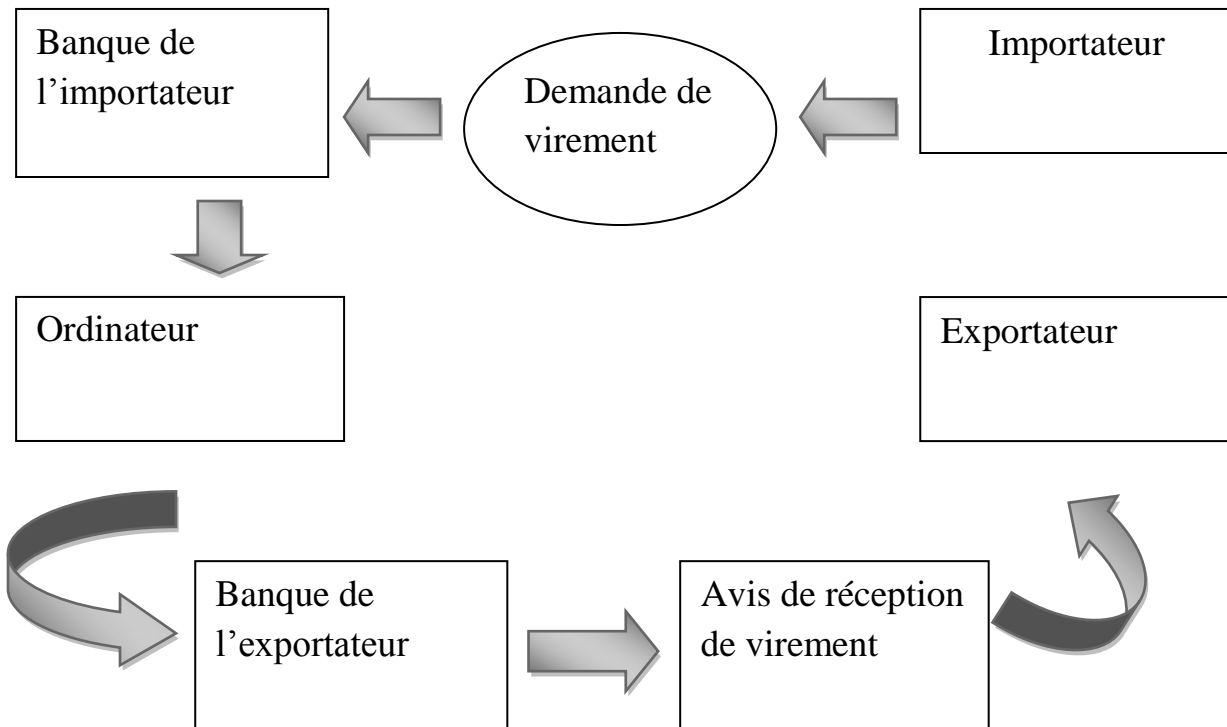
---

<sup>5</sup> DUBOIN.J et DUPHIL.F, Exporter pratique du commerce international, 16<sup>ème</sup> édition, Edition Foucher, Paris, 2000, Page 152.

<sup>6</sup> Belkhiri mohand, moussouni kahina, mémoire de fin d'étude, le Swift dans le commerce extérieur, 2004, p56

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

**Figure N°01 : Le fonctionnement du système SWIFT**



Source : AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003, p21.

### 1.2.3. Les avantages de virement

Les avantages du virement international qui peuvent être énoncés sont :

- La sécurité des transferts est assurée grâce à la sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures des procédures de contrôle très sophistiquée
- Le virement est rapide et ne coûte pas cher et ne coûte pas cher ;
- son utilisation est très facile : le système fonctionne 24h sur 24 et 365 jours par an
- Impossibilité de perte, de vol ou de falsification.

### 1.2.4. Les inconvénients de virement

En terme d'inconvénients, nous retiendrons que :

- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises ;

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

- Non négociable ;
- Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il effectué avant l'expédition de la marchandise<sup>7</sup>

### 1.3. Les effets de commerce

Les effets de commerce se trouvent sous deux formes

#### 1.3.1. Le billet à ordre (promissory note) (B/O):

« c'est un écrit par lequel l'acheteur ( appelé souscripteur) promet à son créancier , le vendeur (appelé bénéficiaire ) , le paiement des sommes dues , à vue ou à échéance sur présentation du billet à ordre à une banque désignée (généralement la banque du vendeur) ». <sup>8</sup>

##### 1.3.1.1. Les mentions obligatoires

Les mentions obligatoires d'un billet à ordre sont, d'après l'Article 465 du code de commerce, au nombre de 07 :

- La dénomination « Billet à ordre » insérée dans l'écrit ;
- La promesse pure et à simple de payer une somme déterminée
- La date d'échéance ;
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- Le nom de celui ou l'ordre de qui le paiement doit être fait ;
- La date et le lieu où le billet est souscrit ;
- La signature de l'émetteur du titre<sup>9</sup>

Afin de bien expliquer le règlement de billet à ordre, nous le présentons selon le schéma ci-dessous :

---

<sup>7</sup> NAJI. J, « Commerce International », édition : renouveau Pédagogique INC- 2005, page : 360 361

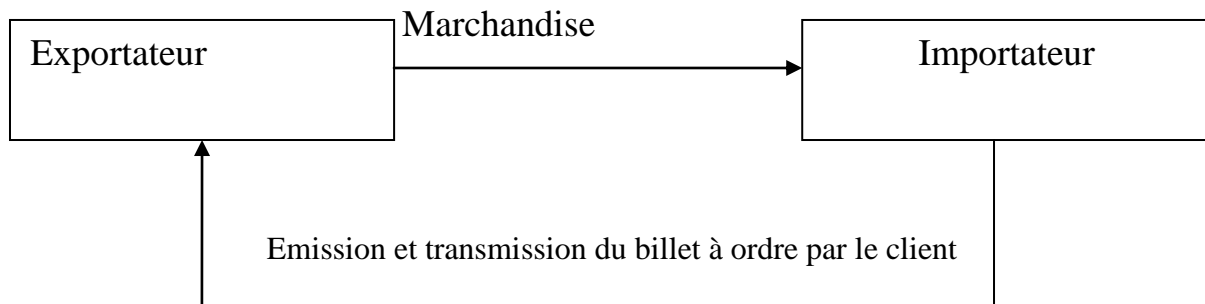
<sup>8</sup> Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.

<sup>9</sup> Documents interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

**Figure N° 02 : Émission et la transmission du billet à ordre par le client.**



**Source :** établi par nous même à partir DUBOIN Jaques et DUPHIL François, Exporter pratique du commerce international, 16ème édition, Edition Foucher, Paris, 2000.

### 1.3.1.2. Les avantages de billet à ordre

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages :

- La matérialisation d'une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque ;
- La sécurité de paiement pour l'exportateur (si la lettre est avalisée par la banque de l'importateur) ;
- La transmission pour l'acheteur ;
- Le billet détermine précisément la date de paiement.<sup>4</sup>

### 1.3.1.3. Les inconvénients du billet à ordre :

Parmi les inconvénients de billet à ordre, citant quelques uns :

- Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés ;
- L'échéance ne peut pas dépasser trois mois ;
- Risque de perte ou de vol ;
- Emis à l'initiative de l'acheteur.

### 1.3.2. La lettre de change (bill of exchange) (B/L) :

La lettre de change est un document commercial, nécessairement rédigé dans les formes prescrites par la loi, par lequel l'émetteur (tireur) donne mandat pur et simple à une

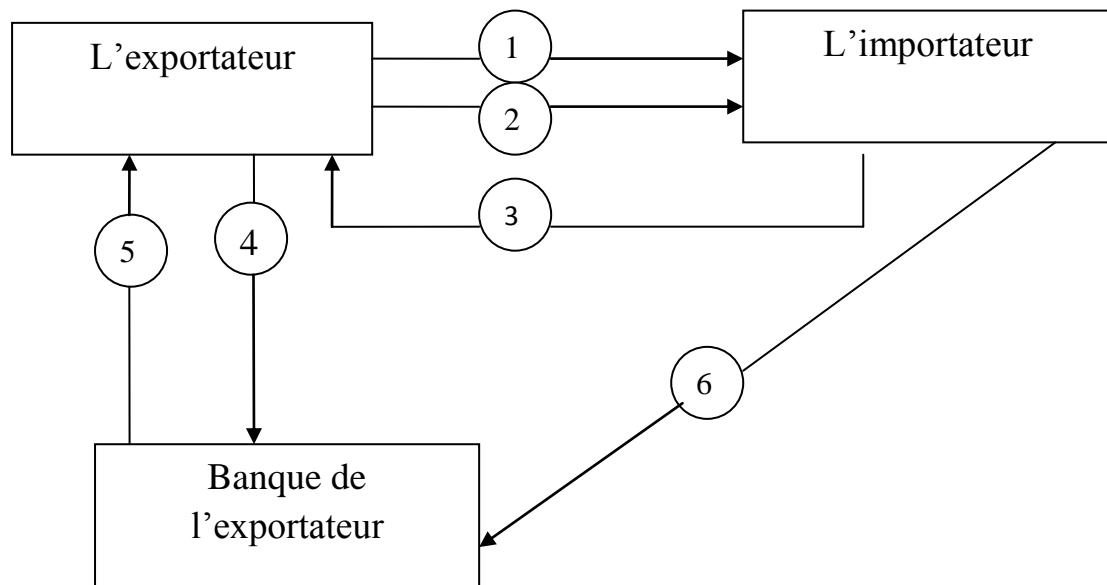
## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

personne désignée (tiré) de payer une somme déterminée, dans un lieu déterminé et à déterminée (l'échéance), au porteur légitime (bénéficiaire) de la lettre de change. <sup>10</sup>

### 1.3.2.1. Utilisation de la lettre de change

L'utilisation de la lettre de change se comme suit :

**Figure N° 03 : L'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.

<sup>10</sup> BEGUIN Jean-Marc, « L'essentiel des techniques bancaires », Edition Eyrolle, 2008, P56.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

### 1.3.2.2. Les mentions obligatoires de la lettre de change

Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître sur la lettre de change

- La dénomination de lettre de change insérée dans le texte du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée.
- Le nom de celui qui doit payer (tire).
- L'indication de l'échéance
- Date du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre du quel le paiement doit être fait.
- L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée.
- La signature de celui qui émit la traite (tireur).

### 1.3.2.3. Les avantages de la lettre de change:

Parmi les avantages de la lettre de change, on peut citer<sup>11</sup>

- Qu'elle est protégée par le droit cambiaire ;
- Emise à l'initiative du vendeur et acceptée par l'acheteur ;
- Elle matérialise une créance qui peut être mobilisable ou négociable ;
- Elle détermine précisément la date de paiement ;
- Elle peut être avalisée (une traite avalisée peut écarter le risque d'impayé ; donc, apporte une forte sécurité de paiement mais ne supprime pas le risque de non transfert) ;

### 1.3.2.4. Les inconvénients de la lettre de change:

On peut citer parmi ses inconvénients ceux-ci<sup>12</sup>:

- Risque d'impayé, sauf si un aval existe ;
- Risque de vol ou de perte ;

---

<sup>11</sup> LEGRAND, GHILAINE, HUBERT MARTINI, Management du commerce international, ed Aubin, 1993, p 393

<sup>12</sup> Idem

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

- Lenteur de recouvrement, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.

**Tableau N°04 : La différence entre le billet à ordre et la lettre de change :**

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

**Source :** HAMROUNI.K "Réalisation du crédit documentaire au niveau de la BADR DBK agence N°576, p 15

### 1.3.3. La carte bancaire internationale :

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>13</sup>

#### 1.3.3.1. Les intervenants de la carte bancaire :

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

- A. 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>13</sup> www.lafinancepourtous.com consulté le 11/10/2020 à 20 :13h00

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

**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).

### 1.3.3.2. Les avantages de la carte bancaire :

La carte bancaire est caractérisée par certains avantages, à savoir :

- Rapidité d'utilisation lors des paiements et des retraits d'espèces
- Évite de devoir circuler avec des espèces sur soi
- Très large acceptation par les commerçants
- Facilite les paiements en ligne
- Inclusion d'assurances et d'assistants dans l'offre.

### 1.3.3.3. Les inconvénients de la carte bancaire :

Les inconvénients à retenir pour la carte bancaire sont :

- Risque de perte et de fraude ;
- Cotisation annuelle ;
- Frais possibles sur les retraits d'espèces
- Plafonds de paiement et de retrait
- Ne permet pas les paiements entre particuliers.

## Section 02 : les techniques de financement à court, moyen et long termes

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit :

- En cours de fabrication ou de livraison ;
- Après l'expédition des marchandises ;
- En période de contentieux avec le client.

Nous retrouvons dans cette section les principales techniques de financement à court terme.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

### 2.1. Les techniques de financement à court terme :

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation, servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs, soit en cours de fabrication ou de livraison, soit après l'expédition des marchandises ou bien en période de discussion avec le fournisseur.

#### 2.1.1. Le crédit de préfinancement

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

##### 2.1.1.1. Définition :

Le crédit de préfinancement est un crédit octroyé par une banque à une entreprise agricole, commerciale ou industrielle, afin de lui permettre de financer les dépenses nécessaires à la préparation d'un produit ou d'un service destiné à l'exportation. Le crédit de préfinancement peut ainsi financer, en tout ou partie, des études ou encore la fabrication d'un bien ou d'un produit. Ce concours est destiné à couvrir les besoins occasionnés par la préparation d'un stock marchand destiné à l'exportation ou l'exécution de services à l'étranger.

##### 2.1.1.2. Les caractéristiques du crédit de préfinancement :

- Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur.
- Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations.
- Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.
- La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel il peut aller jusqu'à la naissance de la créance.
- Le remboursement du crédit est assuré soit :
  - Par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par utilisation d'un crédit étranger.
  - Par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créance née.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

- Le cout de crédit est lié au taux de base bancaire de la date de signature du contrat plus les commissions bancaires

### **2.1.1.3. Les avantages et inconvénients Le crédit de préfinancement**

- La disponibilité de fonds suffisant permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur).
- Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.

Ce type de crédit connaît cependant des limites :

- Le montant est souvent plafonné, Il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

### **2.1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger (Daily étranger)**

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance qui prend effet de la date de la sortie de la marchandise du territoire douanier.

#### **2.1.2.1. Définition :**

La mobilisation des créances nées sur l'étranger (MCNE) est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du montant où celles-ci existent juridiquement.<sup>14</sup>

Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation des effets de commerce. L'intérêt de ce crédit est de permettre aux entreprises exportatrices titulaires de créances à court terme sur leurs cocontractants étrangers de recevoir leur contrepartie après la mobilisation de ces créances auprès d'une banque.

---

<sup>14</sup> F-TALEB cours de magister, droit bancaire et financier, université Oran , 2010-2011

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

### 2.1.2.2. Caractéristiques

La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes.

- La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billet à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci.
- Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance.
- La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances.
- Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les marges (commissions bancaires).
- À fin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les CMNE peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

### 2.1.2.3. La procédure de traitement :

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance. Une fois que cette créance arrive à échéance (délai convenu), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur<sup>15</sup>.

### 2.1.2.4. -Les avantages et les inconvénients :

Comme pour le crédit de préfinancement, la mobilisation de créances nées sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages qu'elle offre :

- Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation ;
- Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

---

<sup>15</sup> M<sup>elle</sup> CHERIGUI Chahrazed Mémoire De Magister En Droit Bancaire Et Financier page 117

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

Toutefois, l'exportateur qui choisit cette formule n'est pas à l'abri des risques suivants :

- Risque de non-paiement ;
- Risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).

### **2.1.3. Les avances en devises :**

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

#### **2.1.3.1. Définition :**

L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellées en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change.

Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial. Les avances en devises constituent un financement à court terme que les entreprises obtiennent auprès des banques, sous forme de prêts en devises. Elles permettent à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertibles euros correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il possède sur leur client étranger.<sup>16</sup>

#### **2.1.3.2. Les caractéristiques :**

Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100% de la créance. La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement et le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises<sup>17</sup> et les frais constituant les commissions de la banque. Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

#### **2.1.3.3. La procédure de traitement :**

Une opération d'avance en devises se déroule comme suit : l'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant des devises correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur. Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa

---

<sup>16</sup> G. LEGRAND et H. MARTINI, OP.CIT, P 204

<sup>17</sup> Euro devise : Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concerné

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

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

### 2.1.3.4. Les avantages et les inconvénients

L'avance en devise présente les avantages suivants :

- Couverture de risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation ;
- Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100 % de la créance ;
- La mise en place de ce crédit est très simple se base sur un minimum de formalités ;
- Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.

Cependant, il y a lieu de relever quelques points faibles.

- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur;
- Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encoure toujours le risque de change.
- ❖ Notons que cette technique n'est pas encore pratiquée en Algérie.

### 2.1.4. L'affacturage

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs.<sup>18</sup>

C'est une opération par laquelle un exportateur "adhérent" cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage "factor", contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor règle l'adhérent du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.

L'affacturage (factoring) est une technique et de recouvrement de créances mises en œuvre par les entreprises et consistant à obtenir un financement anticipé et à sous-traiter cette

---

<sup>18</sup> AMMOUR. B. « Pratique des Techniques Bancaires » Ed. DAHLAB, 1997, P 107.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

gestion à un établissement de crédit spécialisé : L'affactureur (factor).longtemps mal considéré, comme le dernier recours de sociétés en difficultés financières, il s'agit aujourd'hui d'un outil moderne et souple au service des entreprises .C'est à la fois un procédé d'externalisation de tâches administratives, d'assurances contre les impayés a court terme .

### 2.1.4.1. Les caractéristiques :

- ✓ L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an.
- ✓ Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de (change)
- ✓ Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux.
- ✓ L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :
  - Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;
  - Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor ;
  - Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.
- ✓ Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engager à gérer le recouvrement à l'échéance.

### 2.1.4.2. Procédure de traitement :

Le déroulement de l'opération se fait comme suit :

- l'exportateur s'adresse à une société d'affacturage internationale pour solliciter un financement, pour donner son accord, le factor export peut faire appel à un factor import dans le pays vers lequel le vendeur exporte sa marchandise.
- Dès l'obtention de cet accord, l'exportateur signe le contrat d'affacturage avec le factor export, au terme duquel, tous les effets à recevoir sont cédés à ce dernier, l'importateur et l'exportateur concluent ensuite le contrat commercial intégrant la clause relative au financement par "l'affacturage".
- L'exportateur expédie la marchandise accompagnée des factures précisant que le paiement doit se faire, à échéance, à la société de factoring. Le factor export procède

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

alors au règlement de l'adhérent (l'exportateur) soit par chèque, soit en souscrivant, à son ordre, un billet qu'il pourra escompter auprès de sa banque.

- De cette manière l'exportateur, bénéficie d'un recouvrement anticipé de ses créances, moyennant le paiement d'une commission au factor, le factor export transmet les effets au factor import et le factor import procède aux recouvrements à échéance des effets puis le fait parvenir au factor export.

### 2.1.4.3. Avantages et inconvénients

Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants :

- Le financement immédiat des factures à hauteur de 100% et à des couts connus à l'avance ;
- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;
- L'allégement de leur bilan par la cession du poste clients ;
- La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.

Néanmoins, elle comporte des inconvénients :

- Le cout de cette opération est relativement élevé ;
- L'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.

## 2.2. Technique de financement à moyen et long terme

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

### 2.2.1. Le crédit fournisseur :

Créé par la pratique bancaire et les industriels des pays développés, le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

### 2.2.1.1. Définition :

Le crédit fournisseur est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) qui a lui-même consenti un délai de paiement à son partenaire étranger (importateur). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur.<sup>19</sup>

### 2.2.1.2. Les caractéristiques du crédit fournisseur :

- L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés.
- La durée est :
  - Comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme;
  - Supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme
- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : " procédures des paiements progressifs " .
- Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme.
- Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts

### 2.2.1.3. Procédure de traitement

La procédure d'un crédit fournisseur s'établit comme suit :

Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et la part finançable. Après accord mutuel, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance.

Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnés des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de

---

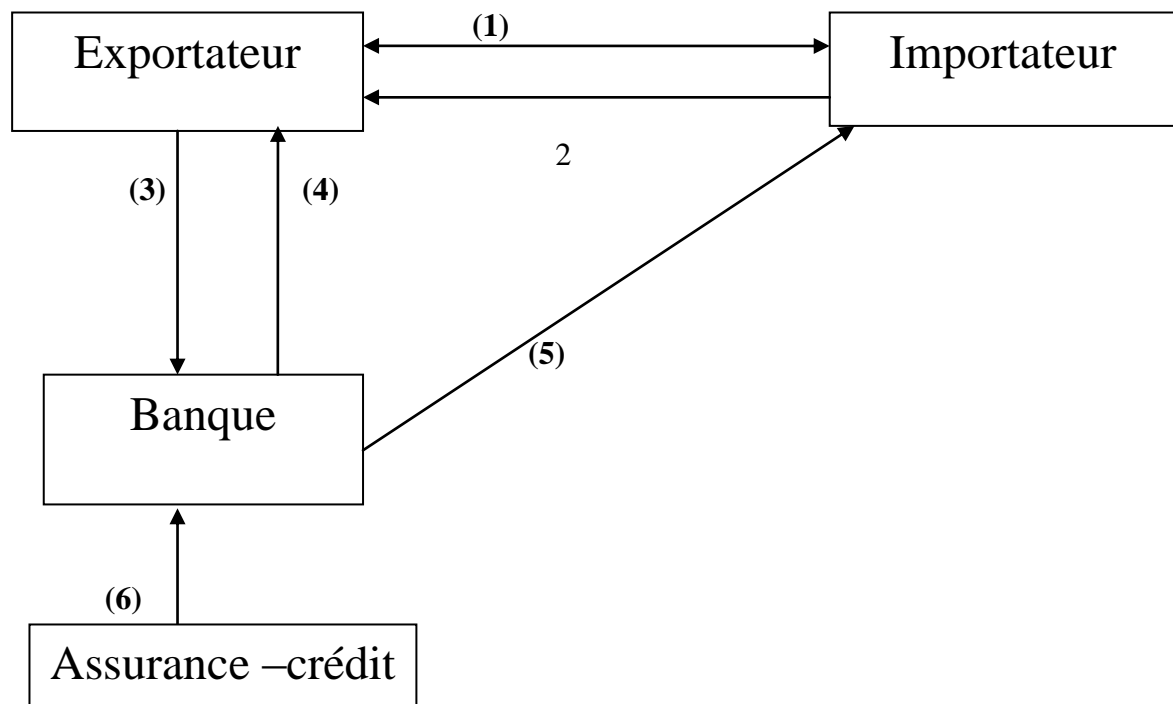
<sup>19</sup> MANNAI (S) et SIMON (Y) : « Techniques Financières Internationales », 7ème édition ECONOMICA, paris, 2001, P.580.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

semestrialités de remboursement. Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant, par cette dernière.

Enfin, la banque de l'importateur transmet ces effets, acceptés par son client, à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte.

**Figure N04 : Schéma représentatif du déroulement d'un crédit fournisseur**



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : « Gestion des opérations import-export », 7ème édition DUNOD, Paris, 2003, p 150

- (1) ⇨ Contrat commercial ;
- (2) ⇨ Acceptation d'effets de commerce ;
- (3) ⇨ Remise
- (4) ⇨ Paiement des effets
- (5) ⇨ Paiement aux échéances convenues.
- (6) ⇨ Refinancement <sup>20</sup>

<sup>20</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H) : « Gestion des opérations import-export », 7ème édition DUNOD, Paris, 2003, p 150

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

### 2.2.1.4. Les avantages et les inconvénients :

Le crédit de fournisseur devient le plus dominant des crédits extérieures ; il présente les avantages suivants :

- La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers ;
- La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit ;
- Le financement peut porter sur 100% du contrat ;
- La connaissance rapide de l'échéancier et du coût ;
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

Aussi il a des inconvénients :

- Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque).
- La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge

### 2.2.2. Le crédit acheteur :

visé à dégager le fournisseur des problèmes de financement.

#### 2.2.2.1. Définition

Le crédit acheteur est un prêt direct consenti à un acheteur installé dans un pays « A » par la banque d'un pays « B ». Cette banque paie au comptant le fournisseur local, à la réception, par l'acheteur du pays « A » ; des équipements ou matériel commandés<sup>21</sup>

#### 2.2.2.2. Caractéristiques

- Ce type de crédit est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières.

---

<sup>21</sup> BERNET-ROLLANDE « Principe de technique bancaire », 21ème Edition, DUNOD, Paris, 2002, P 280.

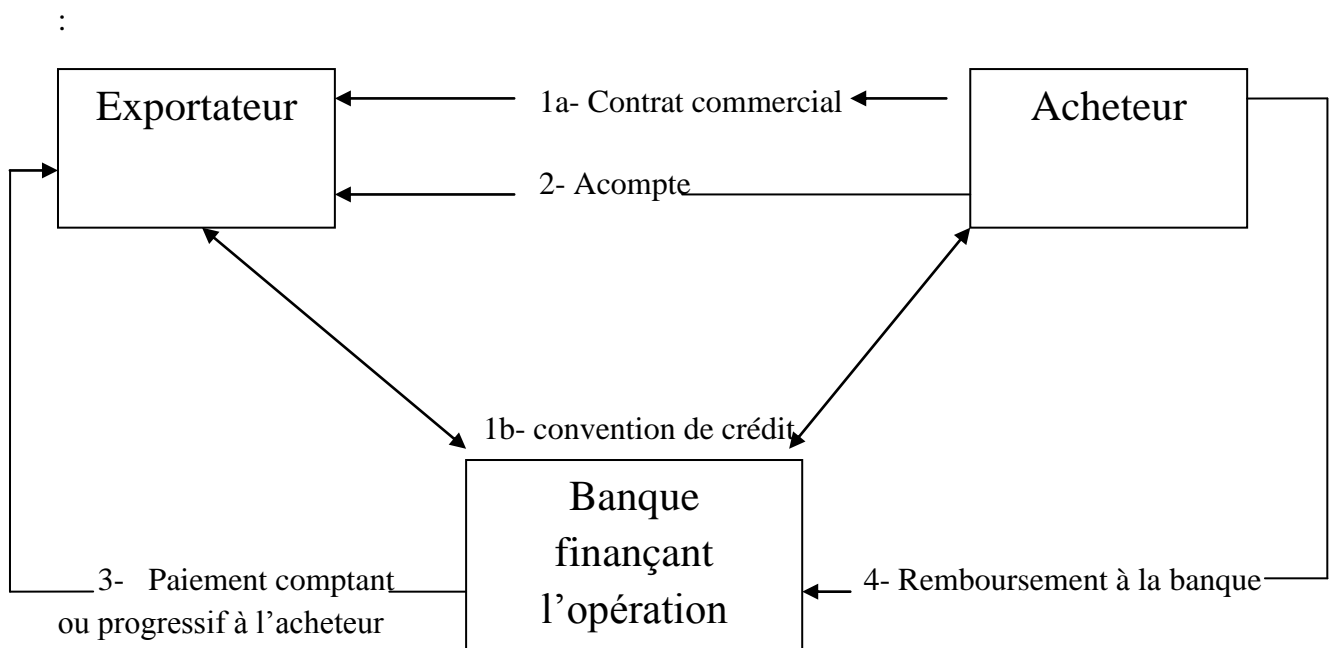
## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

- Le crédit acheteur finance généralement 85 % du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15 %
- Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial.
- Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives.
- La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.

### 2.2.2.3. : Procédure de traitement

Le crédit acheteur se déroule comme suit :

**Figure N°05: Schéma représentatif du déroulement d'un crédit d'acheteur**



**Source** : J. PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22ème Edition, Vanves, 2010, P 433.

#### • Explication de schéma

**1** ➡ La conclusion du contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur, en prévoyant les : Modalités de paiement : montant de l'acompte et le mode de son règlement, la partie à financer par crédit acheteur...

**1** ➡ Le contrat financier (convention de crédit) est signé entre l'emprunteur (l'acheteur ou sa banque) et le prêteur (la banque du vendeur).

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

2 ➡ L'acompte entre l'acheteur et l'exportateur

3 ➡ La banque prêteuse règle l'exportateur suivant les conditions et modalités prévues dans le contrat de crédit d'une part, d'une autre part elle notifie l'emprunteur par un avis d'utilisation pour la tranche débloquée

4 ➡ L'acheteur procède au remboursement du principal et au paiement des intérêts et des commissions suivant l'échéancier de remboursement.

### 2.2.2.4. Avantages et inconvénients du crédit acheteur

Le crédit acheteur il a des avantages :

- Le crédit acheteur peut permettre de proposer à un acheteur étranger un financement à taux plus attractif que celui qu'il aurait pu obtenir dans son propre pays.
- L'acheteur peut en outre bénéficier d'une durée de crédit plus longue que celle offerte par les banques de son pays,
- L'exportateur est dégagé du risque d'impayées qui est transféré à la banque prêteuse.

Aussi des inconvénients :

- La longue durée du crédit crée le risque de change
- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement

### 2.2.3. Le financement par crédit bail (leasing)

Parmi les anciennes techniques de financement des équipements industriels, figure « *le crédit bail* » appelé aussi « *location financière* » ou plus couramment « *leasing* ».

Régi par les disposition des textes suivants : loi 90/10 du 14/04/1990 sur la monnaie et le crédit ( Art n° 112,116 ), l'ordonnance 03/11 relative à la monnaie et au crédit dans son article 68 ;L'ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit –bail , l'instruction de la banque d'Algérie 07/96 du 22/10/1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de leasing et leur agrément

#### 2.2.3.1. Définition :

Le crédit-bail est un mode de financement des biens d'équipements à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Le bailleur (société de leasing) achète un bien d'équipement et le loyer à un utilisateur (locataire) pour une durée ferme irrévocable.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

En fin le crédit-bail, le locataire peut soit exercer son option d'achat en acquérant le matériel pour un prix convenu dès l'origine, ce qui est rarement le cas, soit restituer le matériel au bailleur.<sup>22</sup>

### 2.2.3.2. Mécanisme du crédit –bail :

Le crédit –bail généralement des contrats assez importants tels que les matériels de transport : avions, navires conteneurs, équipements pétroliers, matériels de chantiers utilisés par des entreprises de travaux publics, machines-outils.....

L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats :

- ❖ Contrat technique entre le preneur et le fournisseur.
- ❖ Contrat technique entre le fournisseur et le bailleur.
- ❖ Contrat technique entre le bailleur et le preneur.

Le montant du loyer peut être constant ou dégressif

Donc le crédit –bail met en relation trois intervenants :

- ✓ **Fournisseur** : fabricant, vendeur
- ✓ **L'opérateur locataire** : c'est la personne qui choisit le bien et négocie les termes du contrat avec fournisseur (le prix de l'équipement).et puis il s'adresse a une banque ou une société leasing pour le financement de l'opération.
- ✓ **Le bailleur de fonds** : la banque ou la société leasing signe les contrats d'acquisition telle qu'arrête par l'opérateur et fait signer à ce dernier un contrat de location du bien choisi par lui et financé par le bailleur.

Le contrat de location fixe le montant du loyer , la périodicité de son paiement ( annuel ou trimestriel) , ainsi la dure de contrats ( période irrévocable) qui équivaut souvent à la durée de la vie économique du bien en question , au cours de laquelle les deux contractants et en particulier le locataire, ne pourra pas dénoncer le contrat .

### 2.2.3.3. Avantages et inconvénients du crédit –bail

Ce mode de financement comporte de nombreux avantages :

---

<sup>22</sup> F- TALEB « contrats bancaires internationaux et loi d'autonomie en Particulier, Les Crédits internationaux », Thèse de Doctorat d'Etat, 1990

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

- Le crédit preneur a la possibilité de financer l'acquisition à 100%, toutes les charges incluses, ce qui lui permet de procurer l'équipement sans mise de fond initial ;
- Le crédit bail permet de préserver la trésorerie de crédit preneur, qui conserve ses fonds pour les affecter au financement d'autres besoins liés au financement de ses activités ;
- Le fournisseur étranger, dans un contrat crédit bail n'a pas de souci du risque de charge car cette opération équivaut à une vente au comptant.

Le crédit-bail renferme toutefois des inconvénients :<sup>23</sup>

- Le cout du crédit-bail est très élevé, en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants.
- La complexité du montage de l'opération.
- Le bailleur est exposé à différents risques (juridiques, monétaires ou politiques) qui expliquent la réticence des « sociétés de leasing ».

### Section 03 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement l'international

La technique de paiement désigne la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résulte de l'accord des parties au contrat

On distingue deux catégories de techniques de paiement a l'international

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

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

##### 3.1.1. Transfert libre

Le transfert commercial libre ou encaissement simple représente la technique de règlement la plus simple, car elle demeure la moins formaliste et la moins complexe. Elle

---

<sup>23</sup> PRUCHAUD. J « Evolution des techniques bancaires », Edition Scientifique RIBER, Paris, 1960, P 50

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

repose sur un critère fondamental qui est la confiance existante entre le vendeur et l'acheteur. En effet, l'exportateur convient d'expédier sa marchandise et entend de n'être payé qu'ultérieurement ; Il renonce ainsi à sa propriété sans aucune garantie en échange, mis à part la parole de son débiteur (l'importateur). L'encaissement simple consiste donc en l'acte par lequel l'acheteur (national) donne ordre à sa banque de transférer une somme définie au profit du vendeur (non résident) auprès d'une banque étrangère<sup>24</sup>

### 3.1.1.1. Conditions d'un transfert :

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

### 3.1.1.2. Les intervenants d'un transfert libre :

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

### 3.1.1.3. Avantages et Inconvénients du Transfert Libre

Le transfert libre dans le cadre du paiement des opérations commerciales du commerce extérieur procure plusieurs avantages à son utilisateur à savoir

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

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

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'acheteur (débiteur) ;
- Il peut exister un risque de change dans le cas d'un virement en devise ;
- Lenteur d'encaissement si le virement est par courrier ;

---

<sup>24</sup> GUY CAUDAMINE, Jean Montier, « banque et marché financiers », éd Economica paris, 1998.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

- Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer ;
- De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

### 3.1.2. Le contre remboursement (cash on delivery) :

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

#### 3.1.2.1. Conditions contre remboursement :

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

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

#### 3.1.2.2. Le déroulement du contre remboursement :

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

**Figure N° 06 : Schéma de déroulement du contre remboursement**



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

**01** ➡ le vendeur (exportateur) expédie la marchandise par l'intermédiaire, jusqu'à l'acheteur (importateur) avec l'instruction irrévocable à ce transitaire de ne livrer la marchandise que contre paiement reçu ;

**02** ➡ le transitaire, au moment où il présente la marchandise au destinataire (l'acheteur), il demande le paiement de celle-ci ;

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

**03** ➡ dès que le paiement est effectué, le transitaire remet la marchandise à (l'acheteur l'importateur) : c'est la livraison ;

**04** ➡ le transitaire transmet le paiement à son donneur d'ordre qu'est le vendeur (exportateur).

### 3.1.2.3. Avantages et inconvénients du contre remboursement :

C'est avantage ce sont comme suit

- 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.

Le paiement contre remboursement ne garantie pas :

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

### 3.1.3. Le compte à l'étranger

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

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

- A l'acheteur de payer sur un compte de son pays
- Eventuellement le paiement de fournisseurs locaux.
- Les paiements effectués à partir d'un compte à l'étranger ne coûtent généralement moins cher que les paiements internationaux.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

- de réduire le montant de commissions liées aux rapatriements, vu la globalisation des recettes<sup>25</sup>

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.

### **3.2. Les techniques de paiement documentaires :**

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

#### **3.2.1. La remise documentaire (Remdoc) :**

Lorsqu'il existe des relations commerciales régulières entre un importateur et un exportateur, ces derniers peuvent recourir pour le règlement de leur transaction commerciale, à une technique très simple et assez souple, basée surtout sur la confiance qui existe entre les deux parties (importateur et exportateur) qui est la remise documentaire, appelée aussi encaissement documentaire.<sup>26</sup>

##### **3.2.1.1. Définition :**

La remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur de ne remettre à l'acheteur les documents représentatif de la marchandise que contre paiement ou acceptation de l'effet de commerce mais il n'y a pas d'engagement à payer de la part de la banque<sup>27</sup>.

La remise documentaire est utilisable par tout acheteur et fournisseurs souhaitant s'assurer du bon déroulement de son opération commerciale en confiant aux banques, tiers neutres, les documents d'expédition de marchandises.

##### **3.2.1.2. Les intervenants dans la procédure de la remise documentaire :**

L'exécution d'une remise documentaire fait intervenir quatre parties principales qui sont :

---

<sup>25</sup> Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, « économie et gestion de la banque », édition EMS, Paris, 2002

<sup>26</sup> MEYER.V et ROLIN, Technique du commerce international et techniques financières internationales, 7ème édition, Edition Economica, Page 92.

<sup>27</sup> P. CORINNE, Op.cit, P 116

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

- **Le donneur d'ordre (ou remettant)**: c'est le vendeur qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.
- **La banque remettante** : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
- **La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la prestation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.
- **L'acheteur** : il lève les documents contre paiement ou acceptation d'une traite.

### 3.2.1.3. Les formes de la remise documentaire :

On distingue quatre (04) types de remise documentaire

#### A. Document contre paiement (a vue) :

La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne remet les documents que contre paiement immédiat du montant de la facture et de tous les frais rattachés à l'opération.

En règle générale, l'importateur attend l'arrivée de la marchandise pour effectuer le paiement et recevoir les documents lui permettant d'en prendre possession.

#### B. Document contre acceptation (D/A) :

Dans ce cas, la banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente.

#### C. La remise documentaire contre acceptation et aval :

En plus de l'acceptation de la traite par l'importateur, qui constitue un engagement ferme de sa part de régler le montant dû à échéance, la banque se trouve, elle aussi engagée, en donnant son aval, ce qui garantit à l'exportateur la solvabilité de son acheteur ou, du moins lui donnera une grande sécurité quant au règlement de sa créance à échéance.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

### **D. La remise documentaire contre lettre d'engagement :**

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

#### **3.2.1.4. Déroulement de la remise documentaire**

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

##### **Etape (1) : Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties**

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

##### **Etape (2) : Expédition des marchandises et remise des documents**

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

##### **Etape (3) : Envoi des documents à la banque présentatrice**

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

##### **Etape (4) : Remise des documents à l'acheteur**

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

**Etape (5) : Paiement ou acceptation** L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des marchandises.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

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

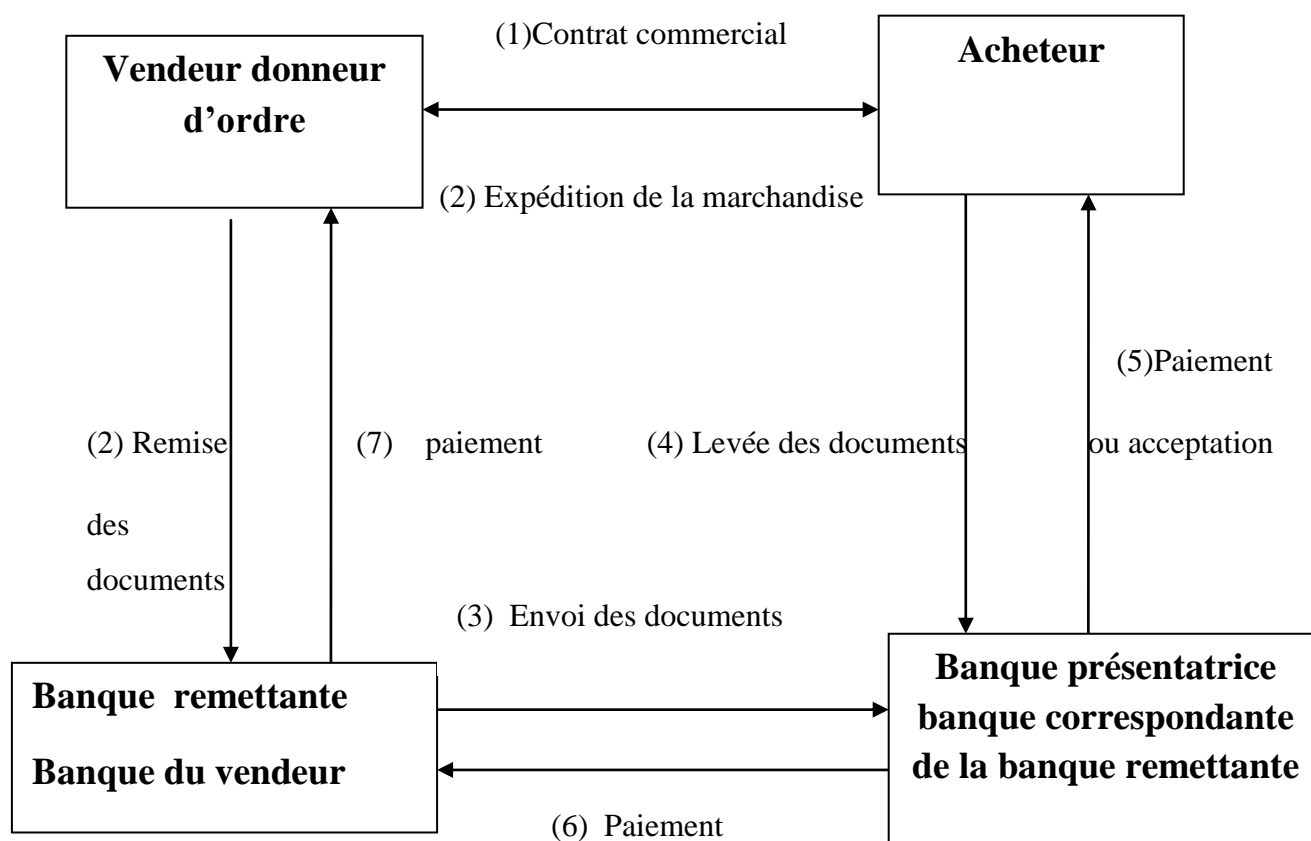
La Banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document remis contre paiement.

Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement restera auprès de la banque présentatrice.

Dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.

**Etape (7) : Crédit au vendeur :** La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation des réceptions des fonds.

### Figure N° 07 : Schéma représentatif d'une remise documentaire



Source : LAUTIER.D et SIMON.Y, Techniques financières internationales, 8ème édition, Edition Economica, Paris, 2003, Page 28

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

### 3.2.1.5 Le Coût :

Le coût de la remise se situe entre 0,1 à 1 % du montant de la vente, avec un plafond maximum et minimum.

Les frais et commissions d'encaissement sont à la charge du vendeur, sauf stipulation contraire entre les parties.

### 3.2.1.6 Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :

Comme tous les moyens de paiement à l'international, la remise documentaire présente des avantages qui sont des points de force aux contractants, mais présente aussi des inconvénients qui limitent ce mode de paiement.

#### A. Les avantages :

##### A.1. Pour l'importateur :

- la procédure est plus flexible que le crédit documentaire, moins formaliste, moins sévère sur le plan des documents et des dates.
- L'importateur peut dans certains cas examiner la marchandise avant de payer ou d'accepter une traite.
- Le coût bancaire plus faible qu'un crédit documentaire.

##### A.2. Pour l'exportateur :

- Le vendeur est garanti que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture.
- Possibilités d'escompte de la remise.

##### A.3. Pour la banque :

- Les banques prennent moins de risques, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval ;

#### B. Les inconvénients :

##### B.1. Pour l'importateur :

- Dans la pratique, le seul inconvénient qui puisse arriver à l'importateur dans le cas d'une remise documentaire, c'est quand l'importateur commande

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

une telle marchandise, mais l'exportateur lui délivre une autre marchandise qui n'est pas signée dans le contrat.

### B.2. Pour l'exportateur

- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est fixée, il faudra la céder sur place à bas prix ou la ramener et donc payer à nouveau des frais de transport.
- L'acheteur peut invoquer de nombreuses raisons pour ne pas payer.

Cette pratique encourage la renégociation à la réduction des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

### 3.2.2. Le crédit documentaire (Credoc) :

Le crédit documentaire, appelé aussi « *lettre de crédit* », est l'une des techniques documentaires les plus élaborées parmi les mécanismes de règlement offerts par les banques pour faciliter les échanges commerciaux internationaux.

#### 3.2.2.1. Définition :

Le crédit documentaire est un engagement limité dans le temps, pris par une banque (banque émettrice) agissant sur les instructions de l'acheteur (donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer un bénéficiaire (le vendeur) contre remise de documents, justifiant l'expédition de la marchandise. Cet engagement est soumis à des règles et usances internationales dont la dernière révision date du 1er juillet 2007 (RUU 600).<sup>28</sup> Ce moyen de paiement est d'une grande sûreté d'autant plus qu'il serait irrévocable et confirmé. Cependant cet engagement écrit est conditionnel dans la mesure où l'engagement bancaire est subordonné à la présentation conforme par le bénéficiaire des documents prévus dans le crédit selon les conditions et termes de l'accréditif. Sauf mention contraire, un crédit documentaire est non confirmé, cela signifie que le bénéficiaire détient l'engagement irrévocable de la banque émettrice. Il est donc encore en risque (risque bancaire, risque de non-transfert...).

---

<sup>28</sup> RUU : Règles et usances uniformes qui représentent un ensemble de textes proposé par CCI et relatifs à la bonne utilisation des techniques bancaires du commerce international. Pour donner à cet instrument toute son efficacité, des règles de standardisation s'imposent depuis 1<sup>er</sup> juillet 2007 et sont en vigueur

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

Pour améliorer la qualité du crédit documentaire le bénéficiaire peut souhaiter disposer d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé<sup>29</sup>

### 2.3.2.2. Les intervenants du crédit documentaire :

Le crédit documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes<sup>30</sup>

- **Le donneur d'ordre** : il s'agit d'importateur acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire.
- **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.
- **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.
- **Le bénéficiaire** : il s'agit d'exportateur (vendeur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. C'est celui qui bénéficie de l'engagement bancaire.
- **La banque confirmatrice** : cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice.

### 2.3.2.3. formes du crédit documentaire

Il existe divers type du crédit documentaire, classées selon trois grands critères :

- ➔ Le critère sécurité
- ➔ Le critère mode de réalisation
- ➔ Le critère de financement

#### A. Selon le critère de sécurité :

Il existe trois sortes de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des banques et protègent d'une manière croissante l'exportateur :

---

<sup>29</sup> H. Martini, G. Legrand « *commerce international* » édition DUNOD paris 2008 p149.

<sup>30</sup> LASARY, Op cite page 15

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

### A.1. Crédit documentaire révocable

Il s'agit d'un crédit documentaire qui peut être amendé ou annulé à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire, par la banque émettrice, à son initiative ou à celle de l'importateur. Ce type de crédit n'offre donc pratiquement aucune sécurité au bénéficiaire. «Ce type de crédit n'est plus prévu en RUU 600 mais la mention « révocable » peut être insérée si les parties le souhaitent <sup>31</sup>».

### A.2. Crédit documentaire irrévocable

La banque émettrice est seule engagée au paiement et ne peut modifier ou annuler son engagement sans l'accord de toutes les autres parties (l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice) ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial. Cependant l'exportateur demeure tributaire de la banque émettrice à l'étranger et doit supporter le risque politique, risque de non-transfert de fond (cessation de paiement du fait d'une catastrophe naturelle dans le pays ou d'un changement de la politique de change suspendant par conséquent les transferts de devise vers l'étranger, voire d'un coup d'état<sup>32</sup>)

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

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

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

Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.

---

<sup>31</sup> MARTINI . H, DEPREE.D, KLEIN-CORNED. J , Op Cit, P42.

<sup>32</sup> OULOUNIS (Samia) :op.cit., P.18

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

### B. Selon le critère Modes de réalisation

La réalisation d'un Credoc correspond à l'acte par lequel la banque réalise Ces engagements vis -à- vis du bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit. L'article 10 du RUU 500 et l'article 6 du RUU 600 distinguent quatre(04) modes de Réalisation

**Tableau N° 05 : Les différents modes de réalisation du crédit documentaire**

<b>Le crédit est réalisable</b>	<b>Définition</b>
<b>Par paiement a vue</b>	Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.
<b>Par paiement différé</b>	Paiement à x jours par la banque désignée contre les documents requis, selon le délai fixé dans l'accréditif. Le point de départ des x jours est soit : <ul style="list-style-type: none"><li>– la date de facture ;</li><li>– la date de document de transport ;</li><li>– la date de reconnaissance des documents conformes par la banque réalisatrice</li></ul>
<b>Par acceptation</b>	La banque accepte une traite contre les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportateur). En aucun cas, le tiré doit être le donneur d'ordre (l'acheteur). Dans le cas d'un crédit confirmé, le tireur doit être la banque confirmante conformément a son engagement
<b>Par négociation</b>	La banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice contre des documents conformes. Il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin » excepté si le crédit est confirmé

Source : H. Martini G. Legrand « commerce international »op.cit édition DUNOD PARIS 2008 p152

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

### **C. Selon le critère de financement :**

Afin de permettre de répondre à une préoccupation majeure concernant le financement du commerce extérieur, plusieurs crédits documentaires spécifiques peuvent répondre aux besoins de financement du commerce extérieur<sup>33</sup>

#### **C.1. Crédit documentaire revolving (renouvelable) :**

C'est un crédit dont le montant est fractionné en plusieurs tranches renouvelables automatiquement. Il permet de procéder à des paiements successifs dans le cas des livraisons échelonnées, notamment pour des envois similaires d'un même montant effectués régulièrement.

#### **C.2. Le crédit RED Clause (clause rouge) :**

Ce crédit interprète une clause particulière accordant la banque notificative ou confirmatrice à exécuter une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'accomplir l'expédition et de montrer ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée<sup>34</sup>

#### **C.3. Le crédit green clause (clause vert) :**

Suit exactement le même principe que le Credoc red clause à la différence que les paiements d'avance ne seront effectués que contre présentation de documents prouvant l'existence des marchandises (reçu d'entrepôt, reçu de transitaire, certificat d'inspection). Contrairement au "red clause", le crédoc "green clause" doit son appellation à son utilisation pour l'échange de produits agricoles en Australie. Ce Credoc comporte pour le donneur d'ordre moins de risques que le "red clause" dans la mesure où les marchandises constituent une garantie de<sup>35</sup>

#### **C.4. Le crédit documentaire 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

---

<sup>33</sup> Les crédits et encaissements documentaires, Des instruments de paiement pour vos opérations commerciales internationales, revue Banque et assurance, p 11.

<sup>34</sup> LEGRAND (G) et MARTIN (H) :op.cit. , p. 150.

<sup>35</sup> Didier-Pierre MONOD, "Moyens et techniques de paiement internationaux", éditions ESKA, Paris 2002, p.139

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

bénéficiaire «le second bénéficiaire »à la demande du bénéficiaire «le premier bénéficiaire »<sup>36</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.

### **C.5. Le crédit documentaire adossé ou back to back**

C'est un second crédit documentaire donné par la banque, et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction. Le vendeur en tant que bénéficiaire du premier crédit, offre à la banque notificatrice une « garantie » de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit

#### **3.2.2.4. Le coût du crédit documentaire**

Le coût du crédit documentaire varie notamment en fonction du niveau de garantie : un crédit irrévocable et confirmé est plus cher qu'un crédit révocable .Au moment de calculer les frais liés à l'opération, la banque du vendeur tient également compte du niveau de risque à sa charge. Le coût d'un Credoc peut varier de 1 à 3% .Les parties peuvent déterminer en amont qui de l'importateur et /ou l'exportateur supporte les frais.

#### **3.2.2.5. Mécanisme de déroulement d'un de crédit documentaire**

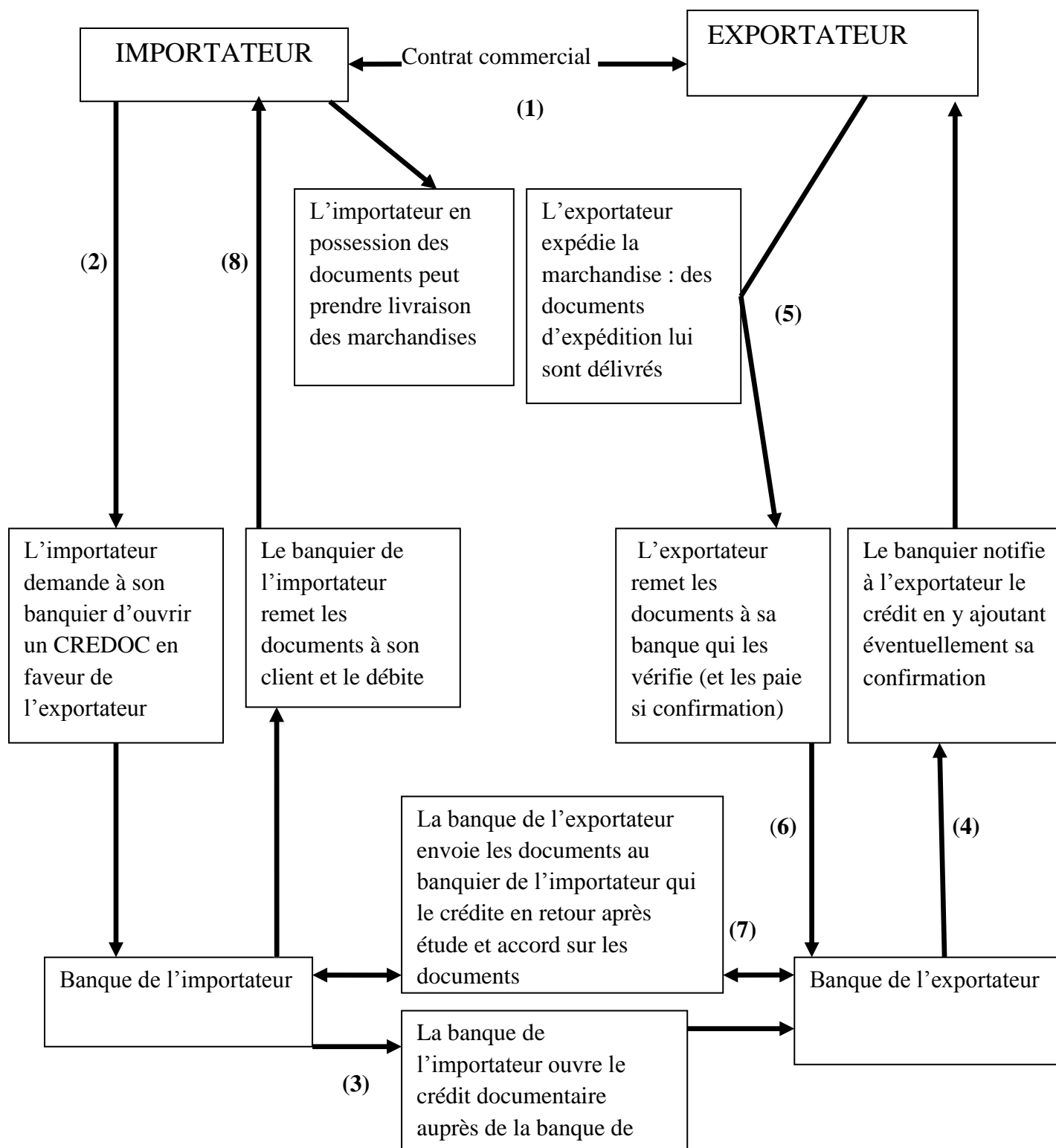
Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

---

<sup>36</sup> R.U.U.600, article 38b

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

**Figure n°08 : Schéma représentatif d'un crédit documentaire**



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

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### 3.2.2.6. Avantages et inconvénients des crédits documentaires

Le Credoc comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients.

#### A. Les avantages

Les avantages de crédoc sont comme suit

##### A.1. Pour l'importateur :

- Une sécurité : les fonds ne seront remis au vendeur s'il procure les documents expliquant qu'il a effectivement envoyé une marchandise adéquate.
- L'importateur profité d'une assurance documentaire.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

- Le fournisseur étranger pourra octroyer un délai de paiement plus ou moins long avec plus d'accessibilité si le Credoc dont il est bénéficiaire est garanti par une banque dans son pays.

### A.2. Pour l'exportateur :

- Une accessibilité de recouvrement des créances sur l'étranger.
- Une sécurité approuvable en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé.
- Rapidité de paiement : éventualité d'être payé dès l'expédition des marchandises.

### A.3. Pour la banque :

- Une rémunération due à (ouverture de crédit, transfert de fonds et documents).

## B. Les Inconvénients :

Les inconvénients de crédoc sont comme suit

### B.1. Pour l'importateur :

- Coût élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant fatal.
- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure.

### B.2. Pour l'exportateur :

- Formalisme sévère : la moindre erreur ou disparité au niveau des documents remet en cause l'engagement bancaire.
- Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à la faillite de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.

## Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce Extérieure

---

### **Conclusion :**

Pour conclure, on peut affirmer que les moyens de paiement et du financement du commerce international sont un moteur de développement dans le nouvel environnement économique marqué par la mondialisation et le décloisonnement de marchés.

Concernant toujours les instruments et techniques de paiement à l'international, nous pouvons dire qu'ils sont soumis aux changements permanents à travers les publications périodiques de la Chambre du Commerce International (CCI), ce qui amène les banques à être à jour et à établir des plans de formation à chaque apparition d'un changement, la banque donc doit jouer son rôle pour faciliter les procédures des règlements, pour promouvoir les exportations.

Il est donc nécessaire pour les pays de se doter des infrastructures adéquates permettant à la fois de minimiser l'utilisation des instruments classiques de paiement et du financement et d'accroître leurs échanges avec les pays développés.

# Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

## Introduction

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

A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par tous les moyens dont ils disposent.

Pour cela il faut aux importateurs et exportateurs qu'ils se protègent, certaines clauses doivent être reprises dans le contrat telles celles relatives aux garanties.

En conséquence l'objet de ce troisième chapitre consiste en première section d'identifier les risques liés au financement du commerce extérieur, et en deuxième section on présentera les garanties bancaires liées au commerce international, et enfin en dernière section on va présenter la couverture du risque de change.

## Section 01 : Les risques liés aux opérations du commerce international

Les échanges internationaux sont soumis à de nombreuses incertitudes où l'importateur et l'exportateur sont confrontés à plusieurs risques dans la gestion de leurs opérations de commerce extérieur. Afin d'étudier de façon approfondie les techniques de couverture contre ces risques, il semble indispensable de définir le concept « risque » et d'identifier les risques associés à l'environnement commercial international.

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

### 1.1. Notion de risque

D'après l'auteur **LEVY-LANG**, un risque est un événement néfaste, tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes, le risque est donc un événement toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les entreprises ou les particuliers, et pour

# Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

l'ensemble de l'économie. Il est indissociable du progrès : il n'y a pas d'entreprise sans incertitude, le profit et le risque vont de pair.<sup>1</sup>

## 1.2. Classification des risques :

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

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

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit un crédit fournisseur. Les risques sont donc plus au moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.<sup>2</sup>

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

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur.

##### A. Le risque de fabrication :

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

Dans d'autres cas, l'acheteur peut annuler ou modifier les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.<sup>3</sup>

##### B. Le risque de crédit :

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

---

<sup>1</sup> . Lévy-Lang : «l'argent, la finance et le risque», Odile Jacor, Paris, 2006, p. 24.

<sup>2</sup> LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P222.

<sup>3</sup> Idem

# Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

## 1.2.1.2. Les risques associés au crédit fournisseur

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs :

### A. Le risque de fabrication

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

- Un frais politique dans le pays de l'acheteur ;
- Un manque de moyens de transport à l'étranger ;
- Annulation ou modification de la commande, dans ce cas-
- là, le fournisseur se trouve avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur<sup>4</sup>

### B. Le risque de crédit

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

### C. Le risque d'insolvabilité

Ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur, c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'étranger des déposants<sup>5</sup>

## 1.2.2. Les risques liés au financement des importations

Les risques associés d'une opération d'importation sont généralement dus à deux types de financement : la remise documentaire et le crédit documentaire.

---

<sup>4</sup> LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P222p223

<sup>5</sup> HELLAL-K et HANNACHI-M, « Le financement et le risque du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaïa 2012-2013, P70.

# Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

## 1.2.2.1. Les risques associés à la remise documentaire

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

### A. Pour l'importateur

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

### B. Pour l'exportateur

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

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

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

## 1.2.2.2. Les risques associés au crédit documentaire

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

## **Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur**

---

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

La technique de crédit documentaire apporte un maximum de sécurité à l'exportateur. Cela étant si sa banque ne confirme pas le crédit, le vendeur subit directement le risque de contrepartie sur la banque émettrice. Celui-ci aura tendance à exiger que l'ouverture demande la confirmation de crédit pour supprimer ce risque et accélérer le règlement. Le vendeur préfère demander la confirmation et payer la commission prélevée par la banque<sup>6</sup>

### **B. Pour le bénéficiaire**

La technique du crédit qui repose sur l'examen des documents apporte une grande sécurité à l'acheteur.

Celui-ci peut même demander une visite à l'expédition pour s'assurer de la conformité de la marchandise. Le risque qu'il court serait de devoir payer une marchandise non conformité. Le cas est rare et l'entreprise peut s'en remettre au droit commercial pour régler un tel différend.

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

Le crédit documentaire est un risque en blanc. La banque s'engage à régler les documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quel que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client et le risque financier lié à la réalisation technique du crédit. C'est elle qui doit regarder avec beaucoup de minuté les documents, pour assurer que tout est confirmé.

En conséquence, sa responsabilité peut être recherchée par son client. Si elle omet de révéler une réserve majeure que son client aurait pu refuser de lever.

Le risque est plus élevé, dans l'absolu, dans le crédit à paiement différé, dans la mesure où l'entreprise importatrice va vendre la marchandise et ne remboursera la banque que dans un deuxième temps<sup>7</sup>

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

En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas

---

<sup>6</sup> Peyrard : «Gestion financière internationale», 5ème édition Vuibert, France, 1999, p 312.

<sup>7</sup> Y SIMON et D LAUTIER : «finance internationale», édition ECONOMICA, Paris, 2005, p. 719

## **Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur**

---

d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque fiscal. En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non-transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.<sup>8</sup>

### **1.2.3. Les autres risques liés aux opérations du commerce extérieur**

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

#### **1.2.3.1. Le risque politique**

Le risque politique est le risque de voir survenir des changements politiques dans un pays, pouvant entraîner des conséquences défavorables importantes sur le fonctionnement des entreprises étrangères qui y sont situées, ainsi que sur le bon déroulement des opérations commerciales et financières effectuées avec les entreprises et les collectivités de cet Etat. Il concerne aussi bien les entreprises exportatrices, que les banques et les assurances.<sup>9</sup>

Ce risque résulte soit :

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

#### **1.2.3.2. Le risque de catastrophe naturelle**

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

---

<sup>8</sup> P Garsuault et S Priami : «Opérations bancaires à l'international», banque éditeur, 2ème édition, 2015, p. 125.

<sup>9</sup> ALIOUI Boualem et autres, Financement risque et garantie liés au commerce extérieur, Université Abderrahmane mira, Bejaia, Promotion 2005.

# Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

## 1.2.3.3. Le risque commercial

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

## 1.2.3.4. Le risque de non-transfert

C'est le risque encouru par le titulaire d'une créance, de ne pouvoir encaisser la somme attendue, bien que le débiteur ait effectué le règlement dans la monnaie locale, parce que sa Banque Centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette.

## 1.2.3.5. Le risque économique

Ce risque se déclenche au niveau du cycle d'exploitation, c'est le risque de la hausse des prix internes du pays du fournisseur, hausse supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

## 1.2.3.6. Le risque lié au transport de la marchandise

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

## 1.2.3.7. Le risque de change

Ce risque existe si l'opération étant libellée en devises, il se produit une modification de la parité de la devise par rapport à la monnaie locale. Le risque de change est le risque de perte lié aux variations de cours de change.

Il désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaies de facturations).

# Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

## Section 02 : Les garanties bancaire

Les opérations de commerce extérieur se font dans des conditions très complexes et portent sur des sommes relativement importantes. Ainsi que la difficulté d'apprécier la capacité financière et professionnelle des intervenants.

Les banques comme tout intervenant dans le commerce international, exige des garanties de la part des deux contractants. Celles-ci sont constituées essentiellement des documents avec lesquels elles pourront prévaloir, et par conséquent, se prémunir contre tout risque qui pourra porter atteinte ou mettre en péril leur patrimoine.

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

### 2.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie :

Le terme caution est souvent utilisé en matière des garanties internationales, dont tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

#### 2.1.1. Le cautionnement

Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis on place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds qu'exigeraient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers ; « *Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait par lui-même* ». <sup>10</sup>

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

Le cautionnement a les particularités suivantes :

- Il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale (exécution du contrat commercial) ;

---

<sup>10</sup> Article 644 du code civil algérien, 2007

# Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

- Il permet à la caution (la banque) d'appliquer aux créanciers les exceptions tirées du contrat.<sup>11</sup>

## 2.1.2. La garantie :

Les garanties à l'international sont des engagements par lesquels une banque, dans le cadre de marchés sur l'étranger, conclus ou à conclure, s'engage pour le compte d'un exportateur, à verser, sous des conditions définies au départ et entre les mains d'un bénéficiaire, société ou administration étrangère, une somme donnée.<sup>12</sup>

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.

Les garanties sont utilisées comme instrument de sécurité, et ont pour objet de rassurer les partenaires commerciaux le plus souvent l'acheteur mais elles peuvent être également délivrées en faveur du vendeur (garanties de paiement). Ainsi, la garantie bancaire est considérée comme un outil important du commerce extérieur.

Elles sont régies par les dispositions des règles et usances uniformes de la chambre de commerce internationale.

## 2.2. Les intervenants de la garantie bancaire

**2.2.1. Donneur d'ordre (l'exportateur) :** Qui est la partie étrangère qui donne mandat à sa banque d'émettre sous sa pleine et entière responsabilité une garantie pour le compte de l'importateur.

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

**2.2.3. Le garant :** C'est la banque de l'importateur qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui

---

<sup>11</sup> DOUKH-A, « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux », Edition CIEFAC, France 2005, P61.

<sup>12</sup> PHILIPPE(G) et PRIAMI (S) : Op.cit, p.167.

## Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

lui sera du dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels

**2.2.4. Le contre garant :** Il s'agit de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant (par le biais de sa contre garantie) à répondre à tout éventuelle défaillance de son client (exportateur ou donneur d'ordre).

### 2.3. Les Formes de garanties bancaires internationales

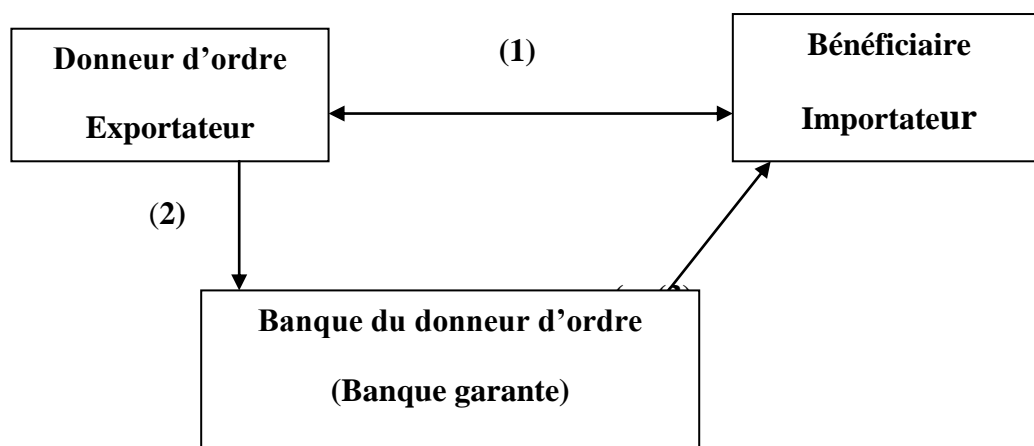
La mise en place d'une garantie est fondée sur une relation tripartite ou quadripartite selon le mode d'émission<sup>13</sup>

#### 2.3.1. La garantie directe :

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

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

**Figure N°09 : Déroulement de la garantie directe**



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

**(1) —>** Conclusion du contrat commercial entre les deux partenaires;

<sup>13</sup> LEGRAND G et MARTINI H, op-cit p. 234.

# Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

(2) → Demande d'émission de la garantie;

(3) → La banque de l'exportateur informe l'importateur de la mise en place de la garantie en sa faveur.

## 2.3.2. La garantie indirecte

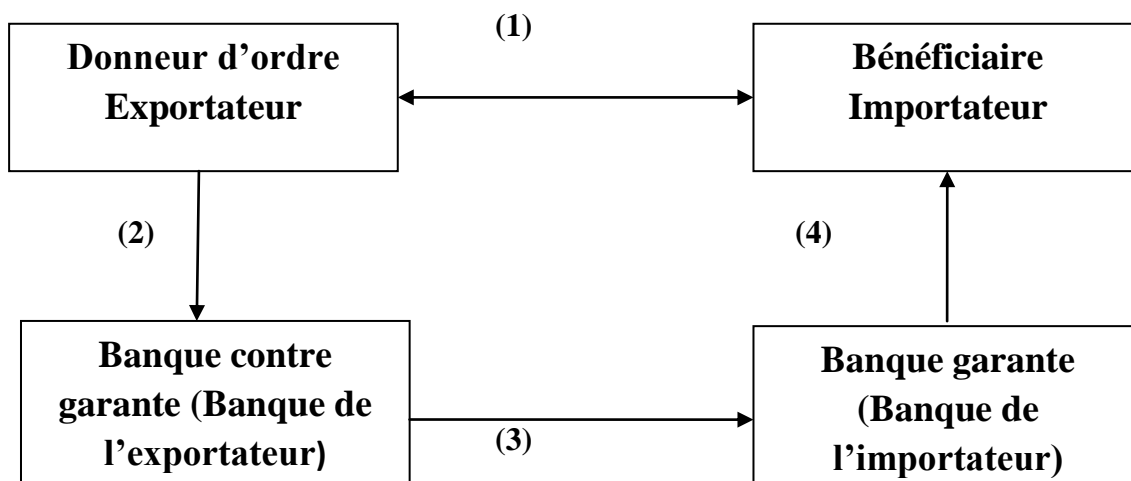
Il s'agit d'une garantie qui met en présence un contre garant (correspondant étranger) qui se porte garant vis-à-vis de la banque locale et/ou émettrice de la garantie à lui rembourser sur sa première demande, sans opposition d'un quelconque motif, tout montant que cette dernière est amenée à lui demandé de payé suite à un appel en jeux du bénéficiaire.

L'avantage de ce type de garantie est d'éviter le risque politique malgré l'importance des commissions exigées aux exportateurs et leur soumission au droit local de l'acheteur qui agit rarement en leur faveur.

Cette garantie met en présence quatre intervenants qui sont :

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

**Figure N°10 : déroulement de la garantie indirecte**



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

# Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

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

## 2.4. Les principales sortes de garanties bancaires

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

### 2.4.1. Les garanties en faveurs de l'importateur :

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

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

Appelé également «garantie de bonne fin », qui est l'engagement pris par la banque contre-garante, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où ce vendeur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestations réalisées.

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

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

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

Les conditions de paiements de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un compte. Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le

## **Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur**

---

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% ; elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat<sup>14</sup>

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

Dans le cadre de grands projets, les entreprises recourent aux procédures « d'appel d'offre » ou « adjudication », afin de recenser les différents fournisseurs étrangers potentiels, et choisir la meilleure offre pour l'exécution du marché. On entend par garantie de soumission, l'engagement que prend une Banque sur demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'offre. Par cette garantie, l'importateur pourra être indemnisé d'un certain montant (entre 2 à 5% de la valeur estimée du contrat) dans le cas où l'adjudicataire retirerait son offre durant la période de l'examen des propositions<sup>15</sup>

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

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

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

---

<sup>14</sup> CHARLES-M, « Le régime juridique et les clauses essentielles du contrat de garantie bancaire », Edition Thémis, Montréal-Québec 1997, P781

<sup>15</sup> AMLOUKKAS (A) et GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K), « crédoc comme seul instrument de paiement », mémoire, HEC, Alger, 2011, P. 66

## **Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur**

---

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

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

Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non-conforme aux stipulations contractuelles.

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

### **2.4.2. Les garanties en faveur de l'exportateur :**

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

#### **2.4.2.1. Lettre de crédit STAND-BAY :**

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

#### **2.4.2.2. Le crédit documentaire**

Le «Credoc » est une procédure couramment admise dans certains pays. Il est parfois plus difficile à négocier avec les acheteurs d'autres pays. Le principe de base est simple : faire garantir à la banque le bon déroulement de la procédure de paiement. Le «Credoc » est comme un élément des négociations car il faudra que l'acheteur accepte d'adopter une

## Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

démarche active, en effet la première étape consiste en une demande d'ouverture de «Credoc » par l'importateur.<sup>16</sup>

La technique du crédit documentaire répond à une double exigence :

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

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

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

#### ➤ Pour l'exportateur

- -Relever l'exportateur de ses charges de trésorerie pour les mettre au compte d'une banque, dont il profite de la réputation ;<sup>17</sup>
- La garantie bancaire est un signe de la bonne intention de l'exportateur, de sa crédibilité, une preuve qu'il dispose de la confiance et de l'appui d'une banque ;
- Elle aide l'exportateur à une exécution rapide du crédit documentaire, dont il est bénéficiaire.<sup>18</sup>

#### ➤ Pour l'importateur

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

---

<sup>16</sup> Weiss E : «commerce international», Ellipses édition, Paris, 2008, p.113

<sup>17</sup> VASSEUR-M, « Dix ans de jurisprudence française relative aux garanties indépendantes », Édition Economica, Paris 1990, P362.

<sup>18</sup> Idem P382

## Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

- S'il a dû verser un acompte, il est sûr d'être remboursé en cas de défaut de l'exportateur ;
- S'il a attribué un marché, il est confiant que ce marché sera correctement et complètement exécuté. <sup>19</sup>

### ➤ Pour le banquier

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

### Section 03 : La couverture du risque de change

Les entreprises sont confrontées au risque de change, car elles effectuent des opérations d'exportation et d'importation facturées dans des devises différentes de celles utilisées pour l'établissement de leurs bilans et de leurs comptes de résultat. Dans la mesure où les taux de change ne sont pas stables, ces fluctuations peuvent être à l'origine de gains ou de pertes très importants et l'entreprise doit alors se poser le problème de la gestion du risque de change.

#### 3.1. Définition du risque de change

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

---

<sup>19</sup> 2 LOGOZ-F, « La protection de l'exportateur face à l'appel abusif à une garantie bancaire », Édition DROZ, Genève 1991, P27.

# Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

entraîner une hausse de valeur en monnaie nationale pour des engagements libellés en devises étrangères.<sup>20</sup>

## 3.2. 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).

## 3.3. La naissance de risque de change

La transaction internationale se caractérise généralement par les phases suivantes : l'offre d'un catalogue, la commande, la facturation, l'expédition et le paiement. Durant ces différentes périodes, on ne peut parler du risque certain de change (risque économique de change) qu'une fois le contrat commercial est signé. C'est à dire que l'entreprise connaît la devise retenue, le montant du contrat et souvent les délais de paiement et de livraison.

### 3.3.1. Risque de change et l'importation

Lorsqu'une entreprise importe des produits semi-ouvrés ou des matières premières, libellés en devises, elle doit gérer son risque de change entre la date de facturation et la date de règlement. Si les produits importés rentrent dans la production de produits finis, destinés, par exemple, à l'exportation, une mauvaise gestion du risque de change import peut provoquer une augmentation du coût de revient et donc une perte de compétitivité à l'export<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> <http://www.trader-finance.fr/lexique-finance/> consulté le 06/11/2020 à 14h

<sup>21</sup> P.GRANDJEAN, « Change et gestion du risque de change », les éditions d'organisation, Paris, 1987, p. 12.

# Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

## 3.3.2. Risque de change et l'exportation

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix ou présente un devis libellé en devises étrangères, il se trouve en risque aléatoire de change car il ne sait pas si un contrat commercial va naître suite à cette proposition. Il en est de même lorsque l'entreprise pratique la vente à l'export sur catalogue, elle se trouve en risque aléatoire de change tout au long de l'année. Après la phase d'offre et de négociation, en cas d'accord, un contrat commercial est signé entre les deux parties. À partir de ce moment, l'exportateur se trouve en risque économique de change.<sup>22</sup>

## 3.4. Les techniques de couverture contre le risque de change

### 3.4.1. Les techniques internes :

Ce type de couverture est souvent simple à mettre en œuvre et aussi avantageux en termes de coûts (moins cher) que les couvertures sur le marché. Les entreprises qui ont choisi les techniques internes peuvent agir soit sur les délais soit sur les monnaies de facturation.

#### 3.4.1.1. Le choix de la monnaie de facturation

Il s'agit de faire un choix, pour une monnaie qui contient le moindre risque. La monnaie de facturation est la devise par laquelle le contrat d'achat ou de vente international sera libellé. Les parties du contrat ont la liberté de choisir entre les deux monnaies de facturation, soit en monnaie nationale ou bien en monnaie étrangère, et cela afin de réduire le risque de change.<sup>23</sup>

#### A. La facturation en monnaie nationale

La monnaie de facturation est la monnaie dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente. En générale les entreprises, préfèrent régler leurs transactions avec la monnaie locale, qui par conséquent fait peser des risques pour le partenaire étranger. Ainsi, l'entreprise étrangère pourrait utiliser cette monnaie pour la facturation, à condition, que l'autre partie lui

---

<sup>22</sup> S.DUBREUILLE et C.KARYOTIS, « Introduction à la finance de marché », édition Pearson, France, 2015, p. 21

<sup>23</sup> A. BENDRIOUCH, « LA GESTION DU RISQUE DE CHANGE », P. 16 : <http://www.coursgratuit.com/cours-gestion/cours-la-gestion-la-gestion-du-risque-de-change>, consulté 26-04-2016

## Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

offre des avantages, par exemple des bonnes qualités des produits, prix intéressants et des délais de règlements raisonnables.

### B. La facturation en monnaie étrangère

L'importateur est intéressé par une facturation en une devise faible susceptible de se déprécier par rapport à sa monnaie nationale et par conséquent faire diminuer le montant à payer, par contre l'exportateur préfère facturer dans une monnaie forte qui peut s'apprécier et le faire profiter ainsi d'un gain de change.

### C. La facturation en plusieurs monnaies

Cette technique vise à partager le risque sur les parties et compenser les pertes éventuelles sur une monnaie par des gains sur une autre<sup>24</sup>

#### 3.4.1.2. L'action sur les délais « le termaillage » (leads and lags)

Le termaillage consiste pour une entreprise à accélérer ou à retarder ses paiements en devises étrangères selon les prévisions et les évolutions de hausse ou de baisse des cours de change (en fonction de l'évolution anticipée de ces devises).<sup>25</sup>

- Lorsque la devise étrangère s'apprécie : accélérer le paiement quitte à accorder un escompte pour paiement anticipé.
- Si la devise étrangère se déprécie encaisser la recette en devises et la placer sur un compte en devises en attendant une revalorisation de la devise si elle est espérée à court terme.

#### 3.4.1.3. La compensation (le netting)

La technique de compensation (netting) ne peut être utilisée que par les entreprises qui opèrent les transactions à l'exportateur et à l'importateur. Elle consiste à affecter le règlement d'une créance en devise au règlement d'une dette libellée dans la même unité monétaire.

---

<sup>24</sup> LEGRAND (G) MARTINI (H) « management des opérations du commerce international », 8eme Ed, Dunod, Paris, 2007, P338

<sup>25</sup> PRISSERT (P), GARSUAULT (P) et PRIAMI (S), « Les opérations bancaires avec l'étranger », La revue banque éditeur, paris, 1995, p.117

## **Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur**

---

Le netting est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de supprimer les transferts inter-sociétés par l'utilisation des techniques de Compensation.

Cela implique la création d'un centre de netting qui organise le cycle de compensation, centralise l'information et calcule la compensation.<sup>26</sup>

### **3.4.1.4. Les clauses de change contractuelles**

Cette technique consiste d'introduire dans le contrat une clause qui précise une parité de référence, et qui fait à terme varier le prix en devise pour l'acheteur. Quel que soit l'évolution des parités, seul ce cours contractuel sera mis en œuvre.

Dans la pratique, il est assez difficile de négocier de tels contrats puisqu'ici le risque est rejeté sur l'autre partie. On peut toujours imaginer introduire une certaine flexibilité dans cette clause, par exemple en précisant un pourcentage de tolérance de variation.

Les clauses peuvent préciser que le risque est partagé entre l'acheteur et le vendeur, plus le délai entre l'offre et le paiement est long, plus cette solution peut poser de problèmes ou s'avérer être une source de litige très importante<sup>27</sup>

### **3.4.2. La couverture externe (Les techniques faisant appel aux banques)**

Les techniques externes consistent à constater une exposition au risque de change et à la couvrir grâce à des instruments tels que les contrats à terme, les contrats de futures, la couverture sur le marché monétaire, les garanties offerts par des organismes de l'Etat ou autres. Ceci pour gérer le risque de change de l'entreprise de façon externe on distingue :

#### **3.4.2.1. Le contrat de change à terme**

Dans cette technique, il est établi un contrat à terme entre la banque et son client selon lequel ce dernier donne ordre à sa banque de vendre ou d'acheter des devises à une date déterminée à un cours fixé à l'avance.

---

<sup>26</sup> Fontaine P, « marchés des changes », Person éducation, Paris, 2009, P134.

<sup>27</sup> Weiss E : «commerce international», édition Ellipses, paris ,2008page 112

## Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

C'est une opération qui va mener à une suppression du risque de change car l'opération est définitive quel que soit le cours réel à terme. Les cours de change à terme, calculés d'après les taux d'intérêt pratiques sur les marchés des euromonnaies.<sup>28</sup>

### 3.4.2.2. Les contrats d'option de change

L'option de change est un instrument de couverture du risque de change qui donne droit à son acquéreur de prendre livraison ou de livrer une devise à un cours et à (ou jusqu'à) une échéance convenue, en lui laissant le choix de réaliser ou non la transaction précédemment définie.

Ainsi, l'acheteur d'une option de vente de devises acquiert le droit et non l'obligation de vendre un certain montant de devises. Par ailleurs, l'acheteur d'une option d'achat de devises acquiert le droit et non l'obligation d'acheter un certain montant de devises à un prix fixé dès l'origine (appelé prix d'exercice), à une certaine échéance (appelée date d'exercice). Comme dans le cas d'une option de vente, cours et échéance sont fixés préalablement.

Le détenteur d'une option peut donc décider librement de l'exercer, c'est-à-dire d'acheter ou de vendre la devise au prix d'exercice. Il peut également renoncer à utiliser ce droit si le cours qu'il peut obtenir sur le marché des changes est plus avantageux pour lui.

### 3.4.2.3. Les contrats d'assurance

Les assureurs couvrent le risque de change sur contrat de commerce courant et sur contrat de biens d'équipement léger ou lourd. Adaptés tant aux PME qu'aux grandes entreprises, certaines polices sont délivrées pour le compte de l'État. On distingue :

- Les polices qui garantissent un cours et indemnisent uniquement en cas de perte,
- Les polices qui proposent un cours de référence avec participation aux bénéfices en cas d'évolution favorable de la devise étrangère. Les produits proposés couvrent généralement uniquement les flux export.<sup>29</sup>

En Algérie il existe un seul organisme d'assurance et de garantie des crédits à l'exportation, il s'agit en l'occurrence de : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportation «CAGEX».

---

<sup>28</sup> LEGRAND G et MARTINI H, op. Cit , p. 214.

<sup>29</sup> Idem

## Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

La CAGEX est régie par l'ordonnance 96/06 du 01/01/1996<sup>30</sup>, elle a comme objectif d'encourager et de promouvoir les exportations Algérienne hors hydrocarbures.

Pour cela, la CAGEX propose plusieurs polices d'assurance <sup>31</sup> afin de couvrir ses assurés contre les risques liés au commerce extérieur à part le risque de change.

### 3.4.2.4. Les avances en devise

Il s'agit d'un prêt en devises accordé par une banque à un client exportateur pour couvrir une créance dont l'échéance est plus ou moins proche. En empruntant, l'exportateur obtient une source de financement et s'il convertit les devises obtenues en euros, il annule le risque de change.

Généralement, le prêt en devises est destiné à obtenir des euros et améliorer la trésorerie de l'entreprise. L'exportateur rembourse son emprunt grâce au paiement du client étranger à l'échéance.

### 3.4.2.5. Les swaps de devises

Il s'agit d'une opération par laquelle deux parties échangent leur endettement respectif de même montant et de même durée, en deux monnaies différentes. Les swaps permet d'échanger immédiatement une monnaie contre une autre au cours comptant, avec la certitude de pouvoir refaire l'opération inverse à une date et un cours à terme définis au moment du premier échange. Les swaps de change son très utiles pour gérer le risque de change à longue terme tout en se garantissant ce risque.

---

<sup>30</sup> Ordonnance n° 96-06 du 19 Chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 relative à l'assurance-crédit à l'exportation.

<sup>31</sup> Pour plus d'informations sur sa structure veuillez consulter le site de la CAGEX, <http://www.cagex.dz>.

## Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

**Tableau n° 06 : Les avantages et inconvénients du risque de change**

Technique de Couverture	Avantages	Inconvénients
<b>Facturation en monnaie nationale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Utilisation simple.</li> <li>-Coût nul.</li> <li>-Protection complète contre le risque de change</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Commercialement mauvais car tout le risque est transposé sur l'acheteur ou le vendeur.</li> <li>-Ne permet pas de bénéficier d'une évolution favorable des cours de change.</li> </ul>
<b>Termaillage</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Coût quasi nul</li> <li>- Méthode spéculative (basée sur l'évolution plus ou moins favorable des cours de change</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Utilisation compliquée : basée sur l'estimation de l'évolution des cours de change.</li> <li>-Nécessite une trésorerie saine</li> </ul>
<b>Clause d'indexation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Utilisation simple</li> <li>-Coût faible</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Risque souvent partagé entre acheteur et vendeur</li> <li>-Négociation difficile commercialement pas toujours apprécié.</li> </ul>
<b>Compensation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Risque aléatoire (l'entreprise doit réussir à compenser les flux entrants et sortants)</li> <li>-Coût lié à la gestion soutenue de la position de change</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Nécessite une gestion suivie de la position de change de l'entreprise.</li> <li>-Demande un nombre limité de monnaies de facturation</li> </ul>

## Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

<b>Assurance de change</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-La couverture dès remise de l'offre est possible.</li> <li>-Possibilité de bénéficier d'un gain de change pour certaines polices. · Risque nul.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Réservé aux courants d'affaires importants.</li> <li>- Pas de gain de change dans la formule de base</li> <li>-Cout élevé</li> </ul>
<b>Marché de change à terme</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Pas de suivi administratif.</li> <li>-Coût nul.</li> <li>- Cours connu dès la couverture</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Peu adapté aux risques aléatoires, le contrat est irrévocable. ·</li> <li>-Impossible de profiter d'une évolution favorable du cours</li> </ul>
<b>Avance en devises</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Trésorerie reconstituée dès l'expédition.</li> <li>-Outil de financement de la trésorerie.</li> <li>-Coût lié à l'emprunt (= coût du financement), mais pas à la couverture.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Pas de gain de change possible</li> </ul>
<b>Option de devises</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Possibilité d'abandonner l'option et de bénéficier d'un gain de change : convient bien aux risques incertains.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prime perdue si le risque disparaît (pas de commande).</li> <li>-Limité à des opérations commerciales de montants importants.</li> </ul>

**Source :** A. BENDIROUCH « LA GESTION DU RISQUE DE CHANGE » PDF. P 27 <http://www.cours-gratuit.com/cours-gestion/cours-la-gestion-la-gestion-du-risque-dechange/startdown>, consulté le 15/11/2020 à 22h

# Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur

---

## Conclusion

Les opérations effectuant 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 le présent chapitre nous avons essayé de passer en revue les principaux risques rencontrés, les garanties et les méthodes de couvertures les plus couramment utilisées.

La gestion des risques est une démarche primordiale pour une entreprise qui souhaite analyser ses facteurs de vulnérabilité et de comprendre les mécanismes régissant la construction d'un plan de continuité d'activité.

Une entreprise qui maîtrise ses risques, elle possède donc une nouvelle palette d'outil pour mieux comprendre et intégrer l'ensemble des problématiques liées à la construction d'un plan d'assurance.

Toutes les garanties que l'on peut recueillir ne remplaceront jamais la vigilance du banquier ni de son appréciation du risque.

Ce dernier doit employer tous les moyens de gestion des risques de crédit, y compris une analyse minutieuse de l'entreprise pour aboutir à sa connaissance parfaite et s'assurer de sa capacité de réaliser des objectifs visés. Cette étude constitue en elle-même une garantie.

# **CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

---

## **Introduction :**

Afin de mieux comprendre les techniques de financement internationaux qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique au sein du service Commerce Extérieur de L'agence BNA 584 qui a pour objectif la maîtrise des Opérations du commerce extérieur, de manière plus au moins détaillés, le traitement pratique du crédit documentaire et la remise documentaire.

Pour atteindre ce but, nous avons estimé nécessaire de scinder ce compte rendu en trois (3) parties essentielles :

La 1 ère section : sera consacré à la présentation de l'organisme d'accueil ou nous donnons un aperçu sur la Banque Nationale d'Algérie, ses missions et son objectif.

La 2ème section : nous permet de savoir comment aborder le déroulement de deux opérations de financement des importations, la première est effectuée par crédit documentaire et la deuxième par remise documentaire

La 3ème section : nous essayerons de faire ressortir les points de divergences et de convergences entre ces deux techniques de financement.

## **Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil**

Notre stage s'est déroulée au niveau de l'agence «BNA 584» DRAA BEN KHEDA Tizi-Ouzou .Dans cette section, nous évoquerons brièvement l'historique de la BNA depuis sa création, la présentation ainsi que l'organisation de l'agence d'accueil et enfin la présentions du service de commerce extérieur.

### **1.1. Historique sur la banque nationale d'Algérie**

La banque nationale d'Algérie (BNA) a été créée en 1966 sur ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966. Aux termes de ses statuts originels, la banque nationale d'Algérie a la qualité de banque de dépôts. Elle est chargée d'assurer le service financier des groupements

## **CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

---

professionnels, des entreprises et exploitation du secteur socialiste et du secteur public et de participer au contrôle de leur gestion.

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

Dans le domaine industriel et commercial, la banque nationale contribuait au financement d'une bonne partie de ce secteur. Elle accordait des crédits à court terme aux secteurs étatiques et privés. Elle intervenait également dans le financement des crédits à moyen terme liés à la réalisation d'investissements planifiés productifs.

Le réseau d'exploitation de la BNA compte 19 directions régionales d'exploitation (DRE) qui supervisent 217 agences de différentes catégories implantées sur tout le territoire national

Au mois de juin 2018, la BNA procède à une augmentation de capital qui est passé de 14,6 milliards de dinars algériens à 150 milliards de dinars.

### **1.2. Les missions et les objectifs de la BNA :**

On peut citer :

#### **1.2.1. Les missions de la BNA**

La banque nationale d'Algérie exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels, des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banques, de changes et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et peut notamment :<sup>1</sup>

- Recevoir du public des dépôts de fond, en compte ou autrement, remboursement vue, a terme ou a l'échéance fixe, émettre des bons et des obligations : emprunts pour les besoins de son activité ;

---

<sup>1</sup> Documents internes de la BNA

## **CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

---

- Louer tous les coffres et compartiments de coffre ;
- Souscrire, escompter ,prendre en pension ou acheter tout effet de commerce : bons, annuités, et valeur émis par le trésor public ou par la collectivité publiques et semi- publique et général tout engagement a échéance fixe transmissible a l'ordre résultant d'opération faite par tout établissement et administration publique ;
- Consentir sous tout forme de crédit, prêt, ou avance avec ou sans garanties ;
- Recevoir en dépôt tous titre et valeurs ;
- Recevoir ou effectuer tous paiements et tous recouvrements des lettres de change, billet a l'ordre, chèque ,warrants, coupons d'intérêt ou de dividendes, titres remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financier
- Traiter toutes opérations de change, au comptant ou à terme, contracter tous emprunts, prêts, report de devises étrangères ;
- Effectuer et recevoir tout paiement en espèce, par cheque, virements, domiciliation, lettre de crédit et autres activités de banques ;
- ou autres, acquérir, assurer les services financier de tout titre ;
- Exécuter, en y attachants ou non sa garantie, toute opération de crédit pour compte d'autre institutions financières ou pour le compte de l'état répartit toute les subventions sur fonds publics et en surveiller l'utilisation ;
- Servir l'intermédiaire l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, action, obligations, plus généralement, de toutes les valeurs mobilière ainsi que des métaux précieux,
- Financier par tous modes les opérations de commerce extérieur.

### **1.2.2. Les objectifs de la BNA**

La création des fonctions bancaires ainsi que le mode de fonctionnement des entreprises jouent un rôle dans l'économie du pays, en raison avec cette évolution, la Banque Nationale d'Algérie a pour objectif : <sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Documents internes de la BNA

## **CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

---

- S'adopter aux règles de la commercialité dans son rapport avec sa clientèle commerciale qui connaît déjà de profonds changements dans ses structures et organisations ;
- Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, en partie des crédits et par la promotion des services ;
- La préservation de son propre équilibre ;
- Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale.

### **1.3. Les différents services au niveau de la BNA**

La BNA dispose de différents services présentés ci-après :

- Le service caisse ;
- Le service portefeuille ;
- Le service crédit ;
- Le service secrétariat engagement ;
- Le service commerce extérieur.

### **1.4. Organisation de la BNA**

L'organisation de la BNA s'articule autour des structures centrales et du réseau de succursales et agences. Celles-ci entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques et repartissent l'ensemble des missions à la banque dont le code des missions fixées par les pouvoirs publics.

#### **1.4.1. La structure générale de la BNA**

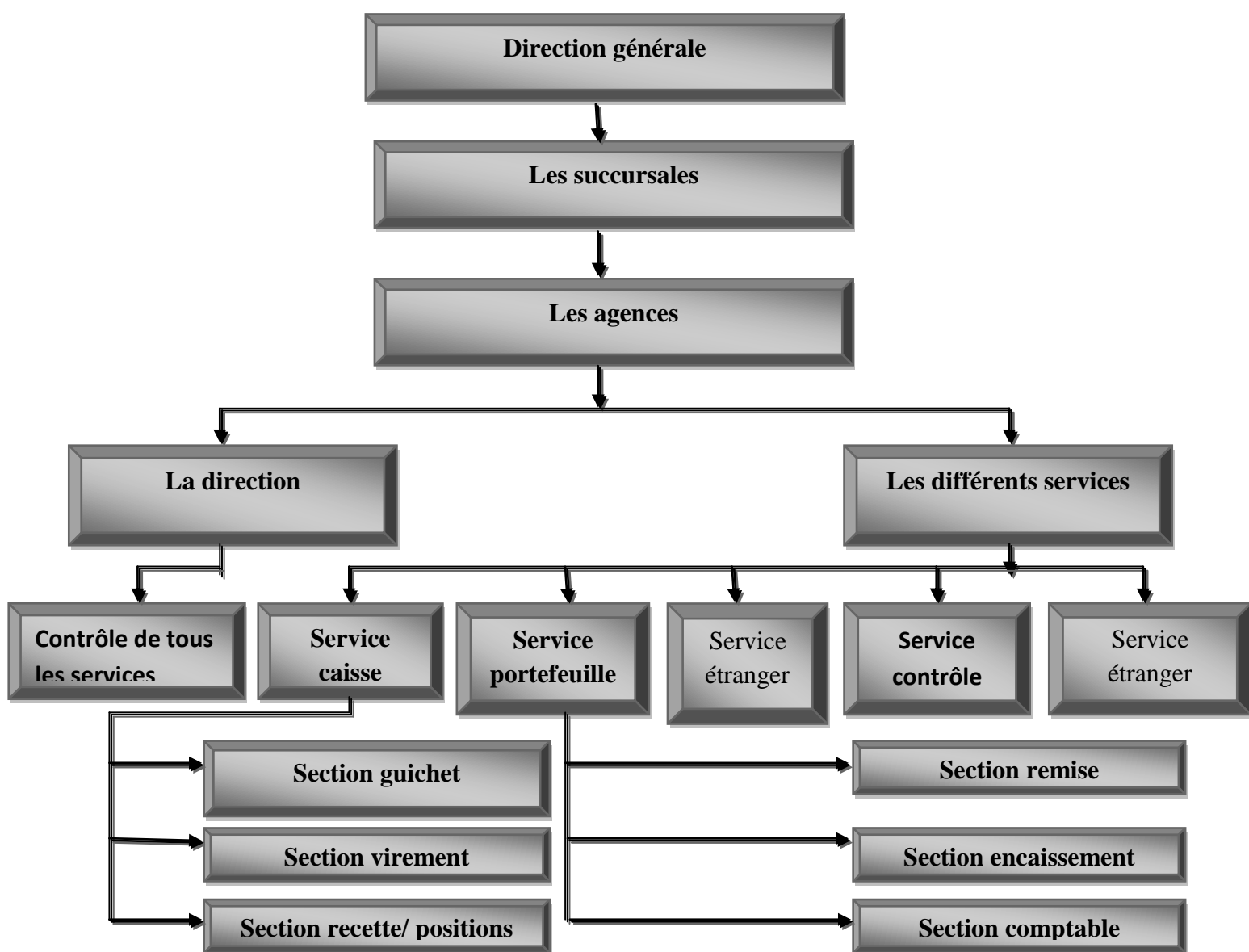
La structure générale de la BNA se fait comme suit

- **La direction générale** : La direction générale a pour tâches : la conception, l'organisation. Elle coordonne les efforts des différentes directions et prend des décisions, en d'autres termes, la direction générale est responsable de l'exécution des directives du ministère des finances et l'application des règles et des procédures.

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

- **La succursale** : C'est l'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux, elle a pour fonction principale de contrôler, de superviser et de coordonner le fonctionnement des agences qui lui sont rattachées.
- **L'agence** : C'est la cellule de base de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure de satisfaire efficacement la clientèle grâce à ses structures d'accueils et de traitements

**Figure N °11: L'organigramme de la BNA :**



**Source** : document interne de la BNA.

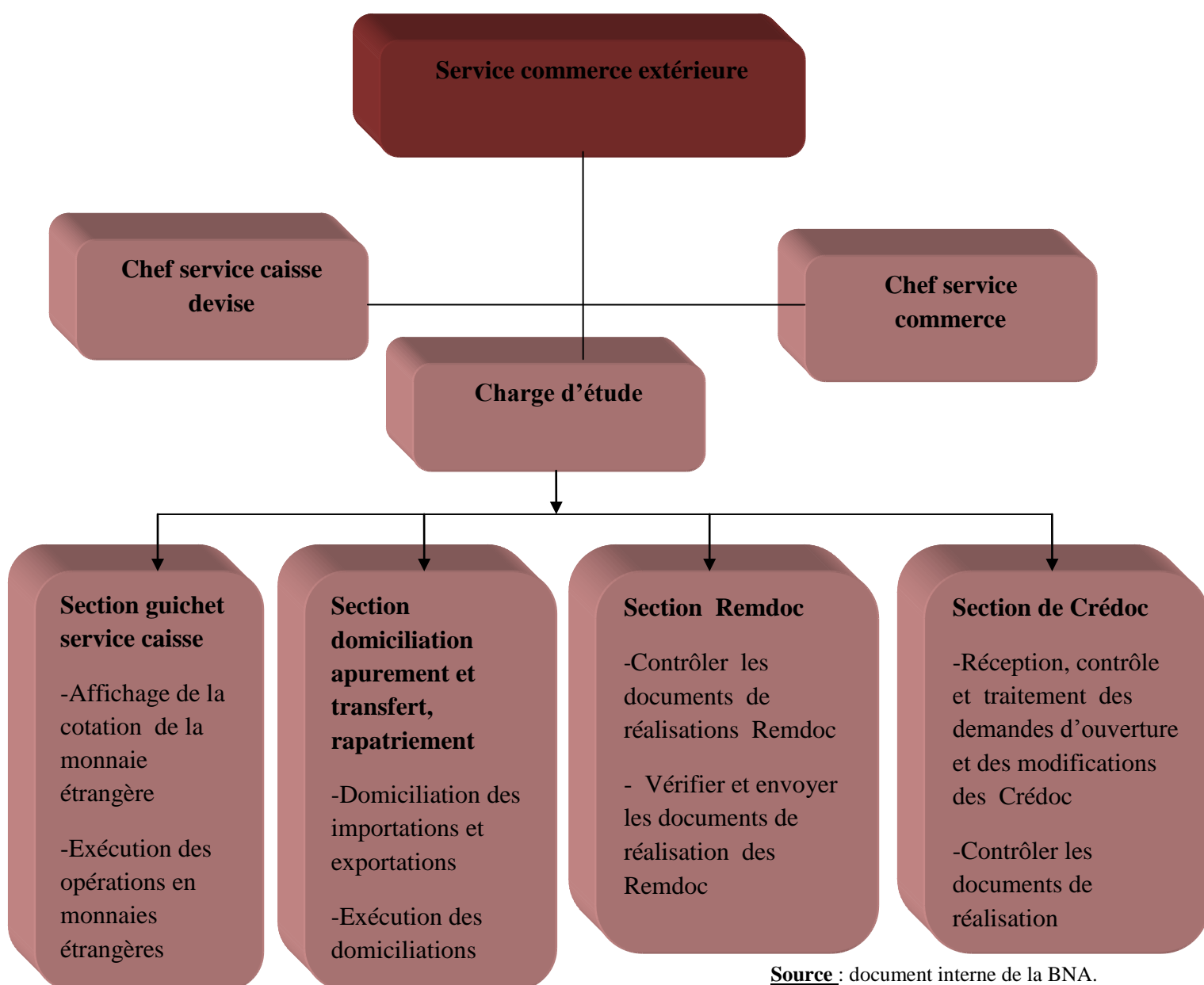
## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

### 1.5. L'organisation du service étranger

L'organisation du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail.

Le service étranger de l'agence BNA «584» de Tizi-Ouzou, afin de satisfaire sa clientèle est organisée selon l'organigramme suivant :

**Figure N° 12 : l'organigramme du service étranger :**



**Source :** document interne de la BNA.

## **CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

---

### **1.5.1. Le rôle de service étranger**

A la différence des autres services de l'agence bancaire, le service étranger est chargé des opérations liant les agents nationaux à leurs correspondants étranger. A ce titre, le service étranger assure les opérations suivantes :

- Assurer l'exécution des transferts ordonnés en faveur de la clientèle.
- Recevoir les rapatriements provenant de l'étranger en faveur de sa clientèle.
- Domicilier et apurer toutes les opérations d'import-export.
- Traiter les opérations de crédits et de remise documentaire sollicitées par la clientèle.
- Intervenir dans le processus d'accord préalable de transfert des contrats et assurer leur immatriculation, leur suivi. .

Cependant, l'accomplissement de ces tâches doit se faire en conciliation entre trois contraintes majeures :

- La réglementation en vigueur constitue de la réglementation algérienne et de la législation internationale (conventions, règles et usance uniformes...etc.).
- La gestion propre de la banque qui fixe des objectifs à atteindre.

### **1.5.2. Les opérations du service commerce extérieur**

- L'achat et la vente d'instruments de paiements libellés ;
- L'ouverture, la gestion et le suivi des comptes devises à vue et à terme des résidents et des non-résidents ;
- L'exécution d'opérations (retraits, versement et virements) effectuées par le titulaire de Comptes devise ou par les mandataires ;
- L'établissement des déclarations d'ouvertures de comptes devise exigées par la Banque d'Algérie ;
- Exécuter les ordres de transfert correspondant à des opérations autorisées par la réglementation ;
- Assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur.

# CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

---

## Section 02 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit et remise documentaire au sein de la BNA 584.

Afin d'éclairer la différence entre le traitement et la réalisation du crédit documentaire et la remise documentaire, nous allons présenter et illustrer par deux cas pratiques le déroulement d'une opération d'importation avec crédoc et le déroulement d'une opération d'importation avec remdoc , a travers lesquels nous mettrons en évidence le niveau de complexité de ces deux opérations, ainsi que les coûts engendrés afin de faire ressortir les éléments de comparaisons entre les deux techniques

### 2.1. Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire :

Pour comprendre le traitement de l'opération d'importation avec crédoc de notre cas pratique nous allons procéder comme suit :

#### 2.1.1. La présentation des contractants :

S'agit d'une entreprise algérienne située à DRAA BEN KHEDA dans la wilaya de Tizi-Ouzou « **EURL STY EMBALLAGE** » spécialisée dans l'industrie d'emballage des produits, elle a signé un contrat d'achat avec son fournisseur « **MECA, OFFEST** » situé en France, le moyen de paiement choisit par les contractants c'est le crédit documentaire irrévocable. Le contrat a été entre les deux parties le 20/12/2018.

- La marchandise importée : **Ligne d'équipement pour réalisation outils de découpe**
- Le prix de la marchandise est fixé à un montant de : **106 550,00 EUR** avec un taux de change de **133,4148000 EUR/DZD** soit **14 215 346,94 DZD**
- Exportateur (Fournisseur) : **MECA OFFEST SARL**
- La banque émettrice : **BNA (Agence 584) DBK Tizi-Ouzou**
- La banque notificatrice : **HSBC ANGOULEME (France)**
- La marchandise expédiée au : **Port d'Alger**
- Le Port d'expédition : **Port Chinois XINGANG**

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

---

- Payer d'origine : **CHINE**
- Incoterms : **CFR**

La réalisation de cette opération se fait en fonction de différentes étapes.

### 2.1.2. La domiciliation du crédit documentaire au niveau de la BNA584

Le client doit d'abord effectuer une pré-domiciliation

- **Phase 01** : client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation
- **Phase 2** : une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe. Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'entré sur le site par son identifiant et son mot de passe et de pré domicilier, à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur
- **Phase3** : l'opérateur doit renseigner et remplirai un formulaire électronique de demande de pré domiciliation qui comporte les cases suivantes :
  - RIB client ;
  - Raison social ;
  - N d'identification social ;
  - N de registre de commerce ;
  - N de la licence d'importation ;
  - Nature de produit objet d'importation ;
  - Tarif douanier ;
  - N de la facture pro format ou le contrat commercial ;
  - Montant et la devises de facturation.
- **Phase 4** : Après domiciliation est validé, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyé au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation muni des documents exigible suivants :
  - une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation ;
  - une facture pro format ;
  - un engagement d'importation signé par l'importateur ;
  - la mise à jour fiscale et parafiscale ;

## **CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

---

- le registre de commerce légalisé par le Centre National de Registre de Commerce CNRC. Au niveau de la banque, l'agent a procédé à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.
- Le statut juridique de l'entreprise c'est l'entreprise est une personne morale.

### **2.1.2.1. Ouverture de dossier de domiciliation**

Pour ouvrir un dossier de domiciliation, l'importateur doit présenter à sa banque une demande de domiciliation (voir annexe N°01), un contrat commercial ou tout document concernant :

- Imprimé d'inscription de pré domiciliation
- La facture pro-forma (voir annexe N°02).
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinées à la production et les services) ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin d'assurer que le client est enregistré au registre de commerce<sup>3</sup>

Le banquier avant d'accepter l'ouverture de ce dossier doit s'assurer que :

- Le client ne figure pas sur la liste des « interdictions de domiciliation bancaire » transmis par les services des contrôles des changes de la banque d'Algérie via la direction générale adjointe des opérations internationale (DGA/OI) ;
- Le produit objet d'importation n'est pas suspendu et ne figure pas sur la liste des produits prohibés ;
- Le client dispose d'une surface financière et un compte courant au niveau de la BNA comme garantie de la solvabilité.

### **2.1.2.3. Attribution d'un numéro de domiciliation :**

Une fois la domiciliation est faite on appose le cachet sur le facture pro format. Le numéro de domiciliation attribue pour chaque opération d'importation est composé des éléments suivants :

---

<sup>3</sup> Documents internes de la BNA

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

- (15) : Code de la wilaya
- (01) : Code agrément de la banque
- (04) : Code agrément du guichet
- (2019) : L'année en cours
- (2) : Le trimestre en cours
- (10) : La nature de l'opération
- (00029) : Le numéro de répertoire
- (EUR) : Le code de la monnaie norme ISO (Euro)

Le numéro complet est le suivant : **150104201921000029EUR**

**Tableau N°07 : Le cachet de domiciliation de la BNA 584 est composé :**

<b>BANQUE NATIONALE D'ALGERIE</b>				<b>AGENCE : BNA DBK 584</b>			
<b>DOMICILIATION IMPORT</b>							
<b>15</b>	<b>01</b>	<b>04</b>	<b>2019</b>	<b>2</b>	<b>10</b>	<b>00029</b>	<b>EUR</b>
Tizi-Ouzou le 27/05/2019							

Source : Document interne de la BNA

La domiciliation de l'opération d'importation permet de :

- Engager la procédure de dédouanement des marchandises.
- Avaliser les effets acceptés ou souscrit par l'importateur.
- Exécuter les paiements en dinars et les transferts en devises.
- Etablir à l'échéance de la domiciliation, un compte rendu d'apurement du dossier à adresser à la Banque d'Algérie.

### 2.1.2.4. L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle FD.I, qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

- ❖ Numéro de guichet domiciliaire ;
- ❖ Nom et adresse ou raison sociale de l'importateur,
- ❖ Nom et adresse ou raison sociale de l'exportateur ;
- ❖ Numéro de domiciliation et date d'ouverture du dossier.

Le but de cette dernière, étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement

### 2.1.2.5. La constitution de la commission de domiciliation :

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


La comptabilisation de la commission de domiciliation se fait comme suit :



**Tableau N° 08 : La constitution de la commission de domiciliation**

Désignation	Montant en (DA)
Commission de domiciliation	2. 000,00
Taxe 19%	380,00
<b>Total de commission de domiciliation (TTC)</b>	<b>2. 380,00</b>

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

La comptabilisation de la commission domiciliation se fait comme suit :

**23/05/2019** : Débit  Compte Client 2. 380 ,00DA

- Crédit  Commission domiciliation 2.000,00 DA
- Crédit  Commission TVA 380,00 DA

Le banquier remet à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domiciliée, en opposant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation datée et signée.

## **CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

---

### **2.1.3. L'ouverture du crédit documentaire**

Après la domiciliation de l'opération d'importation, le client « **EURL STY EMBALLAGE** » se présente à la banque BNA584 pour demander l'ouverture du CREDOC. au terme du contrat entre le client et son fournisseur, ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture contient :

- Nom de l'importateur : **EURL STY EMBALAGE**
- Nom et l'adresse de la banque émettrice : **BNA584 DBK Tizi-Ouzou**
- La validité de Credoc : **06/08/2019**
- Le montant de l'opération en lettre et en chiffre : **106 550,00 EUR, cent six mille cinq cent cinquante Euro**
- Le nom de bénéficiaire : **MECA, OFFEST**
- Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : **HSBC ANGOULEME**
- L'expédition : **Port Chinois XINGANG à Port d'Alger.**

Ainsi que les documents qui doivent être fournis par le fournisseur (documents requis) :

- Facture commercial : 5 exemplaires portant, cachet et signature ;
  - Jeu complet de connaissements originaux expédiés au port d'Alger à l'ordre de la BNA ; (voir annexe n°03) ;
  - Certificat d'origine délivré par la chambre de commerce de France ;
  - Note de poids ; (voir annexe 04) ;
  - Liste de colisage (voir annexe 05) ;
  - Certificat de conformité. (voir annexe n°06) ;
- ❖ Si le donneur, est une récente relation donc il présente un risque, la banque lui ouvre un crédoc mais sous certaines conditions :
- Blocage de fonds : le compte du donneur d'ordre sera bloqué ce qui permet à la banque de se couvrir contre défaut de paiement
  - Le crédit documentaire à vue : exige que le document de transport soit établi au nom de la banque ;

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

---

- Le crédit documentaire payable par acceptation ou par paiement différé : la banque peut se couvrir par la demande d'une lettre de change de même montant que celui du crédit.

Après la demande d'ouverture, le banquier doit :

- Vérifier la demande d'ouverture ;
- Vérifier que la provision existe et suffisante à la demande ou un accord préalable
- Une domiciliation existe en bonne et du forme (faite par le service contrôle réglementaire) ;

Une fois toutes les conditions sont accomplies :

- Une saisie de l'ouverture doit être faite sur le système d'information (DELTA) et un numéro interne sera attribuer d'ordre chronologique ;
- L'établissement d'une chemise crédit documentaire, sur cette dernière sera porté l'essentiel du CREDOC ;
- Le banquier passe à la comptabilisation des commissions

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

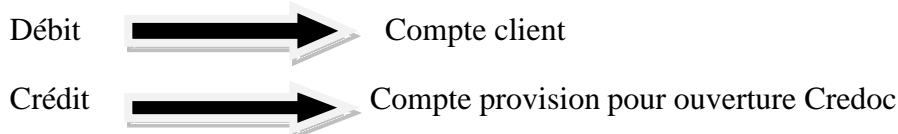
**Tableau N° 09 : Constitution des commissions d'ouverture :**

Désignation	Montant en (DA)
Commission d'ouverture	2.500,00
Taxe (19%)	475,00
Total commission d'ouverture	2.975,00

Source : données de la BNA

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

27/05/2019



### 2.1.3.1 .La procédure de comptabilisation des commissions liées au crédit documentaire

Le prix de la marchandise est de **106 550,00 EUR** pour un taux de change **133,4148000 EUR/DZD** soit **14 215 346,94 DA**

- ❖ Les commissions d'engagement représentent 6.25‰ de la somme de la facture du client

$$(14.215.346,94 \times 6.25)/1000 = \mathbf{88.846,25 \text{ DZD.}}$$

Le prix de la marchandise est de **106 550,00 EUR** pour un taux de change **133,0915EUR/DZD** soit **14.180.899,32 DZD**

- Les commissions du règlement représentent 1,5 ‰ de la somme de la facture du client

$$(14.180.899,32 \times 1.5)/1000 = \mathbf{21.271,35 \text{ DZD}}$$

#### Tableau N° 10 : constitution coût total des commissions

Désignation	Montant en (DZD)
Commission domiciliation	2.000,00
Commission d'ouverture	2.500,00
Commission d'engagement	88.846,25
Les commissions du règlement	21.271,35
Frais SWIFT	2.000,00
Total des commissions	116.617,60
Taxe 19%	22.157,34

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

Total des commissions (TTC)	138.774 ,94
-----------------------------	-------------

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

La comptabilisation des commissions se fait comme suit :

Débit	→	compte client
Crédit	→	commission de domiciliation
Crédit	→	commission d'ouverture de Credoc
Crédit	→	commission d'engagement
Crédit	→	commission Swift
Crédit	→	Taxe sur la valeur ajouté

La banque a débité le compte client de la somme 14.215.346,94 DZD en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeurs 138.774,94 DZD

La valeur débitée totale est : **14.354.121,88 DZD**

### 2.1.3.2. L'émission du crédit documentaire

La banque BNA transmet par l'intermédiaire de la **DOD** un SWIFT d'ouverture (MT700) pour notifier à la banque notificatrice **HSBC ANGOULEME**, l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (exportateur).

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

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

### 2.1.3.3. Réalisation du crédit documentaire

## **CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

---

Dés, la réception de la copie d'ouverture par le fournisseur et vérification de sa conformité avec le contrat commercial il devrait expédier la marchandise (**Ligne équipement pour réalisation outils de découpe**) à port d'Alger, le client a récupéré le pli cartable qui lui a été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement à son nom afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service des douanes délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire banque à la BNA.

Entre temps, le fournisseur remet les documents à sa banque dans la demande d'ouverture du CREDOC. La banque notificatrice les transmet à la DOD qui les vérifie s'ils sont conforme aux termes et conditions du crédit, puis, elle les transmet à son tour à la BNA par bordereau d'envoi pour qu'elle procède au règlement.

Dans le cas où l'opération est effectuée sans le pli cartable, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.

Les documents étaient conformes, la banque BNA s'est engagée à son tour à créditer le compte de la banque confirmatrice en lui envoyant un avis de paiement par le biais de la DMFE (direction des mouvements financiers extérieurs), qui envoi à son tour à la banque BNA une copie SWIFT envoyée au correspondant et une « formule 4 » qui est avis de règlement.<sup>4</sup>

### **2.1.4. L'apurement du dossier de domiciliation**

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

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

- La formule statistique 4 (représente un bon de prélèvement (achat) de devise sur le compte de la Banque d'Algérie).

---

<sup>4</sup> Documents internes de la BNA

## **CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

---

- L'exemplaire banque de la déclaration douanier D10 qui doit parvenir à l'agence par les services des douanes, qui prouve que la marchandise à vraiment franchie le territoire algérien;
- Et la facture définitive

Le banquier a apuré le dossier après vérification et il a envoyé une déclaration d'apurement à la banque centrale.

**NB** : Dans le cas où l'opération réalise sans pli cartable, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.

**NB** : Dès que les documents arrivent à la banque .cette dernière demande au donneur d'ordre (l'importateur) une levée de réserve signée qu'il lui permettra d'effectuer le règlement.

### **2.1.5. Le risque de change de l'opération**

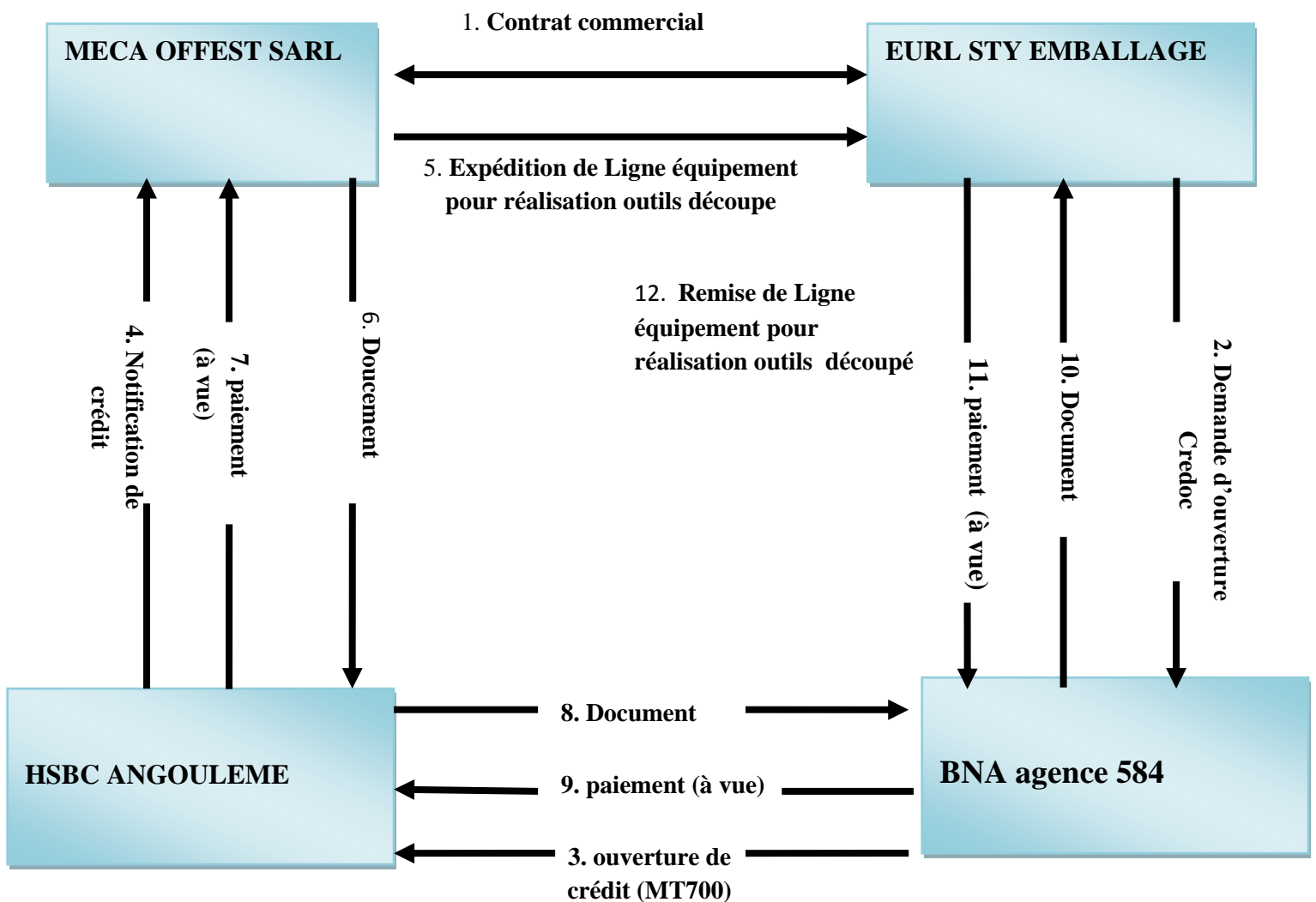
- A date l'opération d'ouverture Credoc à import le 27/06/2019, le taux de change était de 133,4148000 EUR/D soit  $106550,00 \times 133,4148000 = \mathbf{14.215.346,94DA}$ .
- A la date du règlement le 04/07/2019, le taux de change était de 133,0915000 EUR/DA soit :  $1.06550,00 \times 133,0915000 = \mathbf{14.180.899,32DA}$
- Le dinar Algérien c'est apprécié face au euro lors du règlement donc importateur dans ce cas à réaliser un gain :  $14.215.346 - 14.180.899,32 = \mathbf{34.447,61DA}$

### **2.1.6. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire :**

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur (**EURL STY EMBALLAGE**) et l'exportateur (**MECA OFFEST SARL**)

# CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

**Figure N°13: Schéma récapitulatif de déroulement du crédit documentaire (irrévocable et confirmé) :**



Source : établie par nous-mêmes à partir des procédures de fonctionnement de la remdoc

## Explication du schéma :

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

---

Selon ce schéma, la réalisation d'une importation par crédit documentaire suit les étapes suivantes :

- **Etape 1** : «EURL STY EMBALLAGE » et la «MECA OFFEST SARL » conclue un contrat prévoyant le paiement par crédit documentaire.
- **Etape 2** : EURL STY EMBALLAGE demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de MECA OFFEST SARL
- **Etape 3** : La banque émettrice BNA 584 ouvre un crédit documentaire auprès de la banque notificatrice « HSBC ANGOULEME » tout en demandant sa confirmation
- **Etape 4** : Notification du crédit au bénéficiaire « MECA OFFEST SARL» dès que la banque ait vérifié l'authenticité de crédit.
- **Etape 5** : Dès que « MECA OFFEST SARL » ait reçu le Credoc et qu'il est assuré de pouvoir satisfaire ses conditions, il procède à l'exportation des équipements,
- **Etape 6** : « MECA OFFEST SARL » adresse à la banque notificatrice «« HSBC ANGOULEME » les documents apportant la preuve de l'expédition des équipements.
- **Etape 7** : La banque « HSBC ANGOULEME » vérifie la conformité des documents. Et elle procède au paiement d l'exportateur «MECA OFFEST SAR »,
- **Etape 8** : La banque «HSBC ANGOULEME » envoie les documents à la banque émettrice « BNA584 »,
- **Etape 9** : La« BNA584 » vérifie les documents, s'ils sont conformes aux conditions, et elle rembourse la banque confirmatrice «HSBC ANGOULEME».
- **Etape 10** : La banque « BNA584 » remet les documents à la «EURL STY EMBALLAGE ».
- **Etape 11** : En contre partie des documents reçus par la «EURL STY EMBALLAGE », la banque émettrice « BNA584 »débite le compte de son client.
- **Etape 12** : La « EURL STY EMBALLAGE » procède au dédouanement de sa marchandise.

## **CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

---

### **2.2. Le déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire au sein de la BNA 584**

Après la description du déroulement d'une opération financée par Credoc, nous allons présenter et illustrer un deuxième cas pratique, celle de la remise documentaire, à travers lequel nous mettrons en évidence les étapes de ces opérations ainsi les coûts qu'elles engendrent.

#### **2.2.1. Présentations du contractant**

Il s'agit d'une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée résidente dans la ville DRAA BEN KHEDA – Tizi -Ouzou « **EURL STY** » spécialisée dans l'industrie emballage en tous genres. Elle a signé un contrat d'achat avec son fournisseur « **OASIS GRAPHIQUE** » de France le moyen de paiement choisit par les contractants c'est une remise documentaire. Le contrat a été signé entre les deux parties le 21/01/2020. Il stipule que :

- La marchandise importée : **ENCRE**
- Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de : **47 392,00 EUR** avec un taux de change de **136,8728000 EUR/DZD** soit **6 486 675,74 DZD** par paiement à vue.
- Le nom de la banque présentatrice : **BNA 584 DBK Tizi-Ouzou**
- Banque remettante : **SOCIETE GENERALE PARIS**
- La marchandise expédiée au : **Port d'Alger**
- Port d'expédition : **port Marseille**
- Payer d'origine : **Espagne**
- Incoterms : **CFR**

#### **2.2.2. Domiciliation de la remise documentaire**

Avant que la banque remettante expédie la marchandise et remettre les documents, l'importateur doit d'abord effectuer une pré- domiciliation sur site web de la BNA et complète les informations nécessaire.

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

---

- **Phase 01 :** client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation.
  
- **Phase 2 :** une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe. Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'entrer sur le site par son identifiant et son mot de passe et de pré domicilier, à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur
  
- **Phase3 :** l'opérateur doit renseigner et remplira un formulaire électronique de demande de pré domiciliation qui comporte les cases suivantes :
  - RIB client ;
  - Raison social ;
  - N d'identification social ;
  - N de registre de commerce ;
  - N de la licence d'importation ;
  - Nature de produit objet d'importation ;
  - Tarif douanier ;
  - N de la facture pro format ou le contrat commercial ;
  - Montant et la devises de facturation.
  
- **Phase 4 :** Après domiciliation est validé, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyé au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation muni des documents exigible suivants :
  - Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation (voir annexe n°07) ;
  - Une facture pro forma (voir annexe n°08) ;
  - Un engagement d'importation signé par l'importateur ;
  - La mise à jour fiscale et parafiscale ;
  - Le registre de commerce légalisé par le Centre National de Registre de Commerce CNRC. Au niveau de la banque, l'agent a procédé à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.
  - Le statut juridique de l'entreprise c'est l'entreprise est une personne morale.

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

---

### 2.2.3. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA584

Afin que le client puisse ouvrir un dossier de domiciliation, il doit fournir au banquier les documents suivants :

- Une copie du document de pré domiciliation
- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (voir annexe N° 07) ;
- Une facture pro-forma (voir annexe N°08) ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destiné à la production et les services)
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce ;
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.

#### 2.2.3.1. Attribution d'un numéro de domiciliation

La demande est acceptée, banquier à procéder à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié.

- **15** : le code de wilaya de l'agence domiciliaire ;
- **01** : le code de l'agrément de la banque ;
- **04** : le code de l'agrément de guichet ;
- **2020** : l'année de domiciliation ;
- **2** : le trimestre d'ouverture de la domiciliation ;
- **10** : la nature de contrat (marchandise) ;
- **00003** : le numéro chronologique de dossier domiciliation ;
- **EUR** : indication de la devise de facturation ;

Le numéro complet est le suivant :

**150104202021000003EUR**

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

**Tableau N° 11: Le cachet de domiciliation de la BNA 584 est composé :**

<b>BANQUE NATIONALE D'ALGERIE</b>				AGENCE : <b>DBK 584</b>			
DOMICILIATION IMPORT							
15	01	04	2020	2	10	00003	EUR
Tizi-Ouzou le 06/04/2020							

Source Document interne de la BNA

La domiciliation de l'opération d'importation permet de

- Engager la procédure de dédouanement des marchandises ;
- Avaliser les effets acceptés ou souscrit par l'importateur ;
- Exécuter les paiements en dinars et les transferts en devises. ;
- Etablir à l'échéance de la domiciliation, un compte rendu d'apurement du dossier à adresser à la Banque d'Algérie.

### 2.2.3.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle

Le banquier classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.DI, qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

- Nom de la banque domiciliataire ;
- Numéro guichet intermédiaire ;
- Nom de l'exportateur ;
- Nom et adresse de l'importateur.

Le but de cette opération, étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement.

### 2.2.3.3. La constitution de la commission de domiciliation

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



## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

- Vérification de la conformité des documents ;
- Etablissement d'un accusé de réception ;
- Transmission par l'agence BNA les documents à l'importateur

Après possession des documents l'importateur (**EURL STY**) procède au dédouanement des marchandises, l'importateur donne à sa banque un ordre de paiement

Le chargé de commerce extérieur à son tour doit sursoir les documents suivants :

- Le bordereau d'envoi avec le repère et la signature de directeur d'agence ;
- La copie de bordereau d'encaissement ;
- La copie de la facture commerciale domiciliée ;
- L'ordre de virement de client ;
- L'ordre de transfert ;
- Formule 04 (voir annexe n°11) ;
- Le document douanier exemplaire déclarant ;
- Attestation de non impayé.

**Tableau N° 13: Constitution des commissions liées au règlement**



Désignation	Montant en (DZD)
Commission d'encaissement	1.000,00
Commission de transfert (1.5/1000)	9.738,62
Commission banque algérienne (1/1000)	6.491,96
Frais SWIFT (fixe)	1.000,00
Frais de câbles	30,00
<b>Total commission hors taxe</b>	<b>18.260,58</b>
TVA 19%	3.469,51
<b>Total Commissions (TTC)</b>	<b>21.730,09</b>

**Source :** Elaboré par nos soins à partir des données de la BNA

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de **47.392,00 EUR** contre une valeur en dinars au cours de **136, 989900 DZD/ EUR**, soit **6.492.225,34 DZD**.

La banque a débité le compte client de la somme **6.492.225,34 DZD** en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeurs de **21.730,09** La valeur débitée totale est de **6.513.955,43 DZD**

13/04/2020      Débit       Compte de client **6.513.955,43 DZD**  
                         Crédit       mmissions liées au règlement **21.730,09 DZD**

Afin de faire sortir le coût total des commissions liées à la remise documentaire nous allons additionnés le total de la commission de domiciliation, commission remise import et celui des commissions liées au règlement.

**Tableau N°14 : Calcule du coût total des commissions**

Désignation	Montant En(DA)
Commission de domiciliation remise import	2.380,00
TOTAL Commissions règlement remise import	21.730,09
<b>Total commissions remise documentaire</b>	<b>24.110,09</b>

Source : Elaboré par nos soins à partir des données de la BNA

### 2.2.5. L'apurement du dossier de domiciliation

L'apurement du dossier de domiciliation se réalise par la vérification de :

- ✓ La formule 4 annotée par la banque d'Algérie
- ✓ La facture définitive ;
- ✓ Le document douanier (D10) ;

Le banquier après vérification de la conformité de ces documents il a apuré le dossier et envoie une déclaration d'apurement à la banque.

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

---

### 2.2.6. Le risque de change de l'opération

- A date l'opération d'ouverture remise import le 07/04/2020, le taux de change était de 136,8728000 EUR/D soit  $47.392,00 \times 236,8728000 = \mathbf{6.486.675,74}$  DA.
- A la date du règlement le 13/04/2020, taux de change était de 136,9899000 EUR/DA soit :  $47.392,00 \times 136,9899000 = \mathbf{6.492.225,34}$  DA
- Le dinar Algérien c'est déprécié face au euro lors du règlement donc importateur dans ce cas à perdue une somme de **5.549.60 DA**

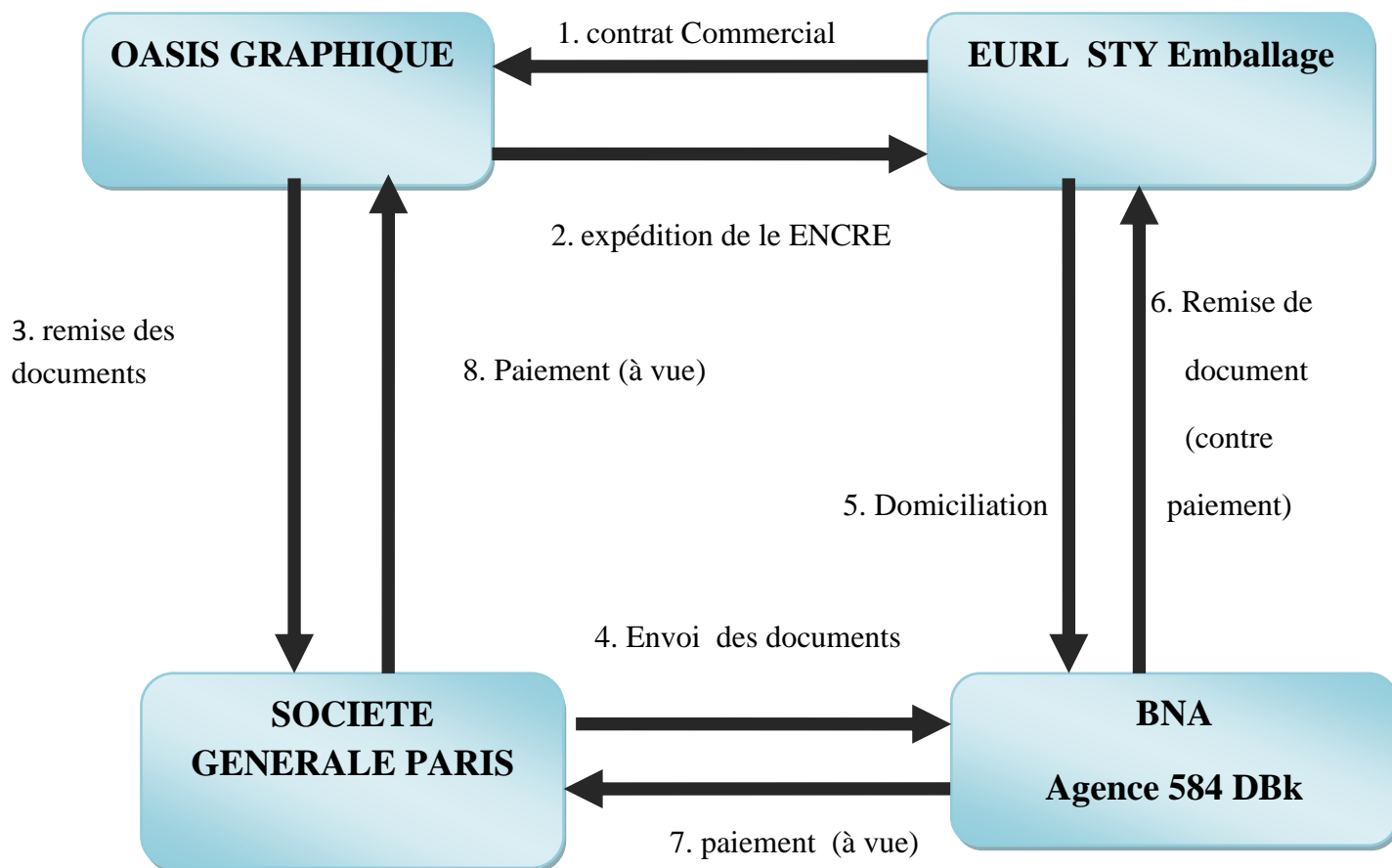
$$6.486.675,74 - 6.492.225,34 = -5.549.60 \text{ DA}$$

### 2.2.6. Récapitulatif du mécanisme du déroulement de la remise documentaire

Documentaire à l'import entre l'importateur (**EURL STY Emballage**) et l'exportateur (**OASIS GHAPHIQUE**).

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

**Figure N 14° : Schéma récapitulatif de déroulement de la remise documentaire**



**Source** : établie par nous-mêmes à partir des procédures de fonctionnement de la Remdoc.

### Explication du Schéma :

**Etape 1** : L'exportateur (**OASIS GRAPHIQUE**) et l'importateur (**EURL STY Emballage**) concluent un contrat commercial d'achat d'une marchandise (**Encre**) d'une valeur de **47.392,00 EUR** dans lequel ils prévoient la remise documentaire comme technique de paiement.

**Etape2** : L'exportateur (**OASIS GRAPHIQUE**) expédie la marchandise vers le pays de l'importateur (**EURL STY Emballage**) et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de l'importateur ((**EURL STY Emballage**)). Car la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.

## **CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

---

**Etape 3** : Les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur (**SOCIETE GENERALE PARIS**).

**Etape 4** : La banque remettante (**SOCIETE GENERALE PARIS**) transmet les documents à la banque présentatrice **BNA584**

**Etape 5** : L'importateur (**EURL STY Emballage**) se domicilie auprès de la banque **BNA 584**

**Etape 6** : La banque présentatrice (**BNA584**) remet les documents à l'importateur (**EURL STY Emballage**), contre paiement.

**Etape 7** : La banque présentatrice (**BNA584**) paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque (**SOCIETE GENERALE PARIS**).

**Etape 8** : La banque remettante (**SOCIETE GENERALE PARIS**) informe l'exportateur (**OASIS GRAPHIQUE**) que le paiement a été effectué en sa faveur.

**Etape 9** : L'importateur (**EURL STY Emballage**) présente les documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.

### **Section 03 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire**

Pour mieux estimer les outils les plus adaptés nous devons faire une comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans laquelle nous citons les principales différences entre ces modes de paiement.

#### **3.1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC**

Afin de comparer le déroulement entre le CREDOC et la REMDOC nous avons choisi sept (7) critères qui feront l'objet de la comparaison du déroulement entre ces deux modes de financement qui sont comme suit :

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

**Tableau N°15 : comparaison entre le CREDOC et la REMDOC**

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire	Observation
<b>La pré-domiciliation</b>	<p><b>Etape1</b> : inscription du client ;</p> <p><b>Etape2</b> : identification du client ;</p> <p><b>Etape3</b> : demande de pré domiciliation ;</p> <p><b>Etape4</b> : validation et contrôle de la domiciliation</p>	Les mêmes étapes que le crédit documentaire	Les étapes d'une Pré-domiciliation bancaire à l'import sont les même pour ces deux modes de financement.
<b>Les étapes de dossier de domiciliation bancaire</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Attribution d'un numéro de domiciliation.</li> <li>2. Ouverture d'une fiche de contrôle</li> <li>3. Constitution de la commission de domiciliation</li> <li>4. Apurement de dossier de domiciliation.</li> </ol>	Les mêmes étapes	Les étapes d'une domiciliation bancaire à l'import sont les même pour ces deux modes de financement en ce qui concerne les documents exigés, la commission à payer et l'apurement du dossier de domiciliation.
<b>La procédure de déroulement de l'opération</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. l'ouverture de Credoc ;</li> <li>2. l'émission du Credoc ;</li> <li>3. la réalisation du Credo.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Constitution de dossier de Remdoc ;</li> <li>2. réalisation de la Remdoc</li> </ol>	Les étapes d'un Credoc sont différentes de celle d'une remise documentaire : le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement, Chaque étape nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

			dossier et la réalisation du REMDOC D'où il apparait clairement la complexité du traitement d'un Credoc par rapport à la remise. En plus, dans le Credoc, une fois les documents sont expédiés et la banque a vérifié leur conformité le client doit payer. Alors que, dans la remise documentaire si le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur encourt toujours le risque de non-paiement
<b>Les documents exigés pour la domiciliation</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Imprimé d'inscription de pré domiciliation</li> <li>2. Facture-pro-forma</li> <li>3. Demande d'ouverture du dossier de domiciliation.</li> <li>4. Engagement d'importation</li> </ol>	Idem	Dans l'étape de domiciliation, les documents exigés sont les mêmes pour les deux modes de paiement.
<b>Les documents exigés du fournisseur</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Facture commerciale</li> <li>2. Certificat d'origine.</li> <li>3. Certificat de conformité</li> <li>4. Connaissance</li> <li>5. Autres document : (la liste de colisage note de pois...)</li> </ol>	Idem	Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence :  Dans une REMDOC le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

			client prend possession de la marchandise et ne le paye pas. Dans le Credoc le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne paye pas son fournisseur
<b>Les délais</b>	Délais de traitement et de réalisation plus en moins lents (Ouverture, modification, réalisations partielles)	Délais de traitement et de réalisation plus en moins courts (Cas de différé de paiement)	Le crédoc prend plus de temps par rapport à la remdoc
<b>Commissions</b>	Commission de domiciliation (fixe) 2.000,00 DA commission d'ouverture (fixe) 2.500,00 DA commission d'engagement 6,25/1000 Commissions règlement 1.5/1000 SWIFT 1500,00 DA TVA 19%	commission de domiciliation (fixe) 2.000,00 DA commission de transfert 1.5/1000 Commission bancaire 1/1000 frais SWIFT 1000 DA (fixe) Frais de câbles commission d'encaissement (fixe) 1.000,00 DA TVA 19%	Le Credoc présente plus de commission que la remise documentaire Le CREDOC coûte plus cher que la remise, car cela est dû à la panoplie de commissions du CREDOC et à la complexité de son déroulement

Source : établie par nous-mêmes à partir des données de la BNA

## **CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

---

Au final, nous pouvons conclure d'après ce tableau que :

Le crédit documentaire et la remise documentaire ont des points de similitudes au niveau des étapes de pré-domiciliation et domiciliation bancaire ainsi qu'au niveau des documents qu'exige l'importateur de son fournisseur. En revanche, les différences résident dans la complexité de la procédure du CREDOC par rapport à la REMDOC. Les documents exigés pour l'ouverture d'un crédit documentaire et qui n'existent pas dans la remise documentaire. Ainsi que le temps que prend la procédure d'une opération de CREDOC est plus longue par rapport à celle de la REMDOC .en plus, la nature et le montant des commissions sont plus élevés dans le crédit documentaire.

### **3.2. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire**

Vu que les montant de notre cas pratique ne sont pas identique, et afin d'illustrer la différence des couts au cours d'une opération d'importations par crédit documentaire et remise documentaire, nous avons jugé utile de simuler deux cas l'un avec Credoc l'autre avec Remdoc.

Afin que nous puissions déduire les couts de commissions entre ces deux modes de financements pratiqués par la BNA. Nous avons fixé pour les marchandises un montant

Le prix de la marchandise est **54.684,19 EUR** de pour un taux de change de **136,9899000 EUR/DZD** soit **7.486.250, 00DZD**

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

**Tableau N°16: comparaison des commissions entre Crédoc et Remdoc**

Désignation	Remise documentaire	Crédit documentaire
<b>Montant (DZD)</b>	<b>7.486.250,00 DZD</b>	<b>7.486.250,00 DZD</b>
<b>Commission de domiciliation</b>	2 000,00 DZD	2 000,00 DZD
<b>Commission d'ouverture</b>	/	2 500,00
<b>Commission d'engagement Fixe / 6,25%0</b>	/	$(7.486.250,00 \times 6,25) / 1000 =$ 46.789,06 DZD
<b>Commission de règlement Fixe / 1,5%0</b>	/	$(7.486.250,00 \times 1,5) / 1000 =$ 11.229,37 DZD
<b>Commission de transfert Fixe / 1,5%0</b>	$(7.486.250,00 \times 1,5) / 1000 =$ 11.229,37 DZD	/
<b>Frais de CABLES</b>	30,00 DZD	/
<b>Frais SWIFT</b>	1 000,00 DZD	2 000,00 DZD
<b>Commission banque d'ALG Fixe / 1%0</b>	$(7.486.250,00 \times 1\%) =$ 7.486,25 DZD	/
<b>Total des commissions(H.T)</b>	<b>21.745,62 DZD</b>	<b>64.518,43 DZD</b>
<b>Taxe 19%</b>	4.131,66 DZD	12.285,50 DZD
<b>Total (TTC)</b>	<b>25.877,28 DZD</b>	<b>76.803,93 DZD</b>

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

## **CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

---

A partir des résultats de ce tableau, nous constatons que le montant des commissions du crédit documentaire est de **76.803,93 DZD** alors que le montant des commissions de la remise documentaire est de **25.877,28DZD**. Ce qui fait que le crédit documentaire est trois fois plus cher que la remise documentaire. Cela s'explique par la panoplie de commissions que la banque BNA pratique au cours d'une opération d'importation par le CREDOC, tandis que REMDOC ne supporte pas autant de commissions, bien que le prix de la marchandise est le même dans les deux cas.

### **3.3. Comparaison des différents intervenants et composants pour la REMDOC et CREDOC**

Ce tableau comparatif nous permet de situer le rôle des différents intervenants dans la procédure du crédit documentaire et de la remise documentaire ainsi que les risques qui en découlent de ces deux modes de financement.

**Tableau N°17 : Comparaison des différents intervenants et composants.**

<b>Intervenants /Composants</b>	<b>Crédit documentaire</b>	<b>Remise documentaire</b>
Importateur	Donneur d'ordre « <b>EURL STY Emballage</b> »	Bénéficiaire « <b>OASIS GRAPHIQUE</b> »
Exportateur	Bénéficiaire « <b>MECA OFFEST SARL</b> »	Donneur d'ordre « <b>EURL STY Emballage</b> »
Banque de l'importateur	Banque émettrice <b>(BNA agence 584)</b>	Banque présentatrice <b>(BNA agence 584)</b>
Banque de l'exportateur	Banque notificatrice ou Confirmante « <b>HSBC ANGOULEME</b> »	Banque remettante « <b>SOCIETE GENERALE PARIS</b> »
Modes de réalisation	Par paiement immédiat (a vue)	Contre paiement (a vue)
Formes	Irrévocable et confirmé	Remise documentaire.

## **CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

Rôle des banquiers	Banque notificatrice (confirmante) : Engagement irrévocable de paiement	-Mandat à l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement - Consiste à transmettre les documents
Valeur des documents	Contrôle de la conformité des documents, aux conditions et termes du crédit par les banques. Les documents ont plus de valeur pour l'importateur	Documents à l'appréciation de l'importateur
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 bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé	Protection très moyenne

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

A partir du tableau ci-dessus nous déduisons que :

L'importateur est bénéficiaire dans une remise documentaire et donneur d'ordre dans le crédit documentaire alors que l'exportateur est un donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le crédit documentaire, pour le crédit documentaire, la banque de l'exportateur est la banque notificatrice, et la banque de l'importateur est la banque émettrice, tandis que dans le cas d'une remise documentaire, la banque de l'exportateur est la banque remettante, la banque de l'importateur est la banque présentatrice, mode de réalisation sont possibles selon les conditions prévues dans le contrat et dans notre cas c'est paiement a vue pour les deux techniques de financement, Formes pour réaliser ces deux modes de paiement : Pour le Credoc irrévocable et confirmé : il offre une double sécurité de paiement au vendeur auquel la banque confirmatrice ajoute son engagement a celui de la banque émettrice, il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord des parties.

## CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA

Et pour forme remdoc c'est un ensemble des documents commerciaux (facture, documents de transport etc....) avec des documents financiers (chèque, traite...).

Le rôle des banques : dans le crédit documentaire les banques s'engagent à payer et à contrôler la conformité aux termes du crédit documentaire des documents ; tandis que dans une remise documentaire se limite à transmettre les documents et ne s'engagent pas au paiement, Le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas, la couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur dans le cas de REMDOC, en revanche une Protection bonne à excellente dans le CREDOC.

### 3.4. Synthèse des résultats comparatifs :

Afin de mieux saisir la comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire nous déduisons les résultats obtenus dans le tableau ci-après.

**Tableau N° 18: Synthèse des résultats comparatifs**

Type de financement	Sécurité et garantie de paiement	Gestion administrative	Coût	Délais de réalisation	Acceptabilité par le client
CREDOC	Efficace /Très sûr	Très lourde	Elevé	Très lent	Mauvaise
REMDOC	Moins sûr	Légère	Faible	Rapide	Bonne

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

Ce tableau ci-dessus résume en détails, la différence entre le CREDOC et la REMDOC. D'abord au niveau de la sécurité et de la garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de paiement sûr par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'exportateur,

Ensuite, la gestion administrative du CREDOC est très lourde et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise, alors que la REMDOC est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux,

## **CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

---

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

### **3.5. Les avantages et les inconvénients des deux modalités :**

Le crédit documentaire et la remise documentaire occupent une place importante dans le commerce extérieur ils présentent des avantages et des inconvénients pour l'importateur et l'exportateur sont comme suit :

- La remise documentaire exige l'existence d'un certain niveau de confiance, contrairement au crédoc, qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risquées.
- 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 l'arrivée des documents définitifs.
- Le crédit documentaire est ouvert à l'initiative du vendeur.
- Le Crédoc largement plus coûteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire supporte moins de commissions ;
- Le crédoc exige de lourdes procédures passant par une demande d'ouverture, puis une domiciliation de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accord de la banque, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste ;
- La remise documentaire n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques tandis que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques ;
- Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constitue la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de crédoc.

## **CHAPITRE IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA**

---

### **3.6. Constatations et recommandations :**

Afin de remédier aux faiblesses de ces deux techniques de paiement au niveau de BNA, nous avons pu élaborer des recommandations pratiques que nous avons constatées durant notre stage au sein de la BNA 584 et nos recherches sur la remdoc et le crédoc qui portent essentiellement sur cinq (5) points :

- Création d'un poste qui s'occupe de la réception et l'orientation des clients, pour ne pas perturber les employés lors du travail et faciliter les tâches, surtout que ces techniques de paiement sont très délicates et nécessitent beaucoup de travail et assez de concentration.
- Amélioration de paiement des opérations commerciales internationales, (rapidité, facilité) par le développement du système informatique de la banque(DELTA).
- Recruter plus de personnels (des équipes plus jeunes, plus dynamiques et plus polyvalents) ce qui facilite le travail et rend les opérations plus rapide
- Établir des brochures qui permettent de mieux renseigner les clients sur ces techniques de paiement et chercher des méthodes pour plus de communication avec les clients afin de suivre le traitement des réclamations (site web, ligne verte)
- Faciliter, Assouplir et simplifier les procédures internes.

### **Conclusion**

Le crédit documentaire présente, certes, des faiblesses ; mais il est considéré comme l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs, puisque cette technique de paiement réunit les deux parties surtout en matière de sécurité de paiement et de la bonne qualité des marchandises expédiées.

Par ailleurs, la remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les deux parties, mais c'est un moyen incertain et fait supporter à l'exportateur de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

Finalement le choix des techniques de paiement se fait selon des critères conclus entre l'importateur et l'exportateur selon leurs exigences afin de réaliser leurs objectifs.

# Conclusion générale

## Conclusion générale

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour, des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations et à l'encaissement des exportations. Ce risque est d'autant plus importants, « lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont noué comportent une part d'incertitude, surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanière ou monétaire ».

Ces besoins ont donné lieu à la création de techniques de paiement concernant le financement du commerce international. Parmi ces techniques, on trouve l'encaissement simple, le crédit documentaire et la remise documentaire. Dans notre étude théorique, nous avons essayé de définir les éléments fondamentaux du commerce extérieur ainsi que ses modes de financement dans le but d'expliquer et d'évaluer ces dernières et ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire et de la remise documentaire comme moyens de paiement à l'international. Nous sommes arrivés aux résultats suivants :

- Chacun des modes de paiement présent des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente le mode le plus sécurisant.
- La remise documentaire est un mode de règlement plus souple et moins coûteux que celui 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 au crédit documentaire.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Dans l'illustration de notre cas pratique au niveau de BNA 584 nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, il offre, d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente. Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du crédit documentaire, qui sont liés impérativement à la

déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréées qui restent très rares à se réaliser.

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

# **BIBLIOGRAPHIE**

# Bibliographie

## Ouvrages

- ALAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica, Paris 2009.
- AMMOUR. B. « Pratique des Techniques Bancaires » Ed. DAHLAB, 1997.
- BENDRIOUCH. A, « LA GESTION DU RISQUE DE CHANGE »
- BERNET-R, « moyens et technique de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris 1999.
- BOUDINOT.A et FRABOT.J.C, « Techniques et pratiques bancaires », 4ème édition, Ed Dunod, 1985.
- BERNET-ROLLANDE « Principe de technique bancaire », 21ème Edition, DUNOD, Paris, 2002.
- BEGUIN Jean-Marc, « L'essentiel des techniques bancaires », Edition Eyrolle, 2008
- CHAUVIER.S: « le contrat international », édition VUIBERT, paris, 2007
- CHEHRIT Kamel, « techniques et pratiques bancaires et financières », édition collection Guides-plus, Alger, 2004
- Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, « économie et gestion de la banque », édition EMS, Paris, 2002.
- CHARLES-M, « Le régime juridique et les clauses essentielles du contrat de garantie bancaire.
- DUBREUILLE.S et C.KARYOTIS, « Introduction à la finance de marché », édition Pearson, France, 2015.
- DUBOIN.J et DUPHIL.F, « Exporter. pratique du commerce international », 16ème édition, Edition Foucher, Paris, 2000.
- Fontaine P, « marchés des changes », Pearson éducation, Paris, 2009.
- GARSUAULT. P et S. PRIAMI : «Opérations bancaires à l'international», banque éditeur, 2ème édition, 2015.
- GRANDJEAN. P, « Change et gestion du risque de change », les éditions d'organisation, Paris, 1987.
- GUY CAUDAMINE, Jean Montier, « Banque et marché financiers », éd Economica paris, 1998.

- LEGRAND (G) et MARTINI (H): « Gestion des opérations Import-export », DUNOD, paris, 2008.
- LASARY, « Le commerce international à la portée de tous », edition Dalloz, Belgique, 2005.
- LEGRAND GHILAINE, HUBERT MARTINI, « Management du commerce international », ed Aubin, 1993
- LOGOZ-F, « La protection de l'exportateur face à l'appel abusif à une garantie bancaire », Édition DROZ, Genève 1991.
- Lévy-Lang : «l'argent, la finance et le risque», Odile Jacor, Paris, 2006.
- LAUTIER.D et SIMON.Y, Techniques financières internationales, 8ème édition, Edition Economica, Paris, 2003.
- MORE.T, « Les enclosures »,1 ère Edition Dunod, Paris 1996.
- Michel. RAINELLI : « le commerce International », édition LA DECOUVERTE, paris, 2003.
- MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiements internationaux », Ed ESKA, Paris, 2002.
- MANNAI Samir et SIMON.Y : « Techniques Financières Internationales », 7ème édition ECONOMICA, paris, 2001.
- MEYER.V et ROLIN, Technique du commerce international et techniques financières internationales, 7ème édition, Edition Economica.
- Michel Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit international, 1994.
- NGUYEN –THE MADELINE, « import », 4eme ed, EYROLLES, 2011.
- NAJI (J) ; « le commerce international ; théories, techniques et applications », édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005.
- OULOUNIS (S), «gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005.
- PRUCHAUD. J « Evolution des techniques bancaires », Edition Scientifique RIBER, Paris, 1960.
- PEYRARD. J : «Gestion financière internationale», 5ème édition Vuibert, France, 1999
- PRISSERT (P), GARSUAULT (P) et PRIAMI (S), « Les opérations bancaires avec l'étranger », La revue banque éditeur, paris, 1995.
- SMITH-A, « vivre le libre-échange », extraits de recherche sur la nature et la cause de richesse des nations (1776), Édition réalisée par Jean-Marie Tremblay, Québec 2002.

- Weiss Eric : « Commerce international », Ellipses édition, Paris, 2008.
- YVES SIMON et D LAUTIER : «finance internationale», édition ECONOMICA, Paris, 2005.

### **Thèmes de mémoires et thèse**

- AKKAL Amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003.
- AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie », mémoire de licence, HEC, Alger, 2011.
- BOUCHATAL (Sabiha) : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003.
- BELKHIR Mohand, MOUSSOUNI Kahina, mémoire de fin d'étude, le Swift dans le commerce extérieur, 2004.
- CHERIGUI Chahrazed, Mémoire De Magister En Droit Bancaire Et Financier.
- DOUKH-A, « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux », Edition CIEFAC, France 2005.
- HELLAL-K et HANNACHI-M, « Le financement et le risque du commerce extérieur», Mémoire du master, Université de Bejaïa 2012-2013.
- IBELAIDENE (S), IDJOUBAR (G), IRATEN (S) « le financement, risques et garanties du commerce international, crédit documentaire», université de Bejaia, 2013.
- TALEB-F « contrats bancaires internationaux et loi d'autonomie en Particulier, Les Crédits internationaux », Thèse de Doctorat d'Etat, 1990.

### **Guides et documents**

- Document interne de la BNA

## **Webo-graphie**

- [www.bna.dz](http://www.bna.dz)
- [www.cafedelabourse.com](http://www.cafedelabourse.com)
- [www.cours-gratuit.com](http://www.cours-gratuit.com)
- [www.trader-finance.fr](http://www.trader-finance.fr)
- [www.futura-sciences.com](http://www.futura-sciences.com)
- [www.glossaire-international.com](http://www.glossaire-international.com)
- [www.iccwbo.org/about-icc/](http://www.iccwbo.org/about-icc/)
- [www.lemonde.fr/](http://www.lemonde.fr/)
- [www.lafinancepourtous.com](http://www.lafinancepourtous.com)
- [www.suddefrance-developpement.com](http://www.suddefrance-developpement.com)
- [www.wto.org](http://www.wto.org)

# Liste des tableaux

## *Liste des tableaux*

<b>N° de tableau</b>	<b>Intitulés</b>	<b>Page</b>
<b>Tableau 01</b>	Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat	<b>21</b>
<b>Tableau 02</b>	le cachet de domiciliation à l'importation	<b>30</b>
<b>Tableau 03</b>	Le cachet de domiciliation à l'exportation	<b>32</b>
<b>Tableau 04</b>	La différence entre le billet à ordre et la lettre de change	<b>45</b>
<b>Tableau 05</b>	Les différents modes de réalisation du crédit documentaire	<b>73</b>
<b>Tableau 06</b>	Les avantages et inconvénients du risque de change	<b>101</b>
<b>Tableau 07</b>	Le cachet de domiciliation d'importation de la BNA 584 (cas crédoc)	<b>114</b>
<b>Tableau 08</b>	La constitution de la commission de domiciliation	<b>115</b>
<b>Tableau 09</b>	Constitution des commissions d'ouverture	<b>117</b>
<b>Tableau 10</b>	Constitution coût total des commissions	<b>118</b>
<b>Tableau 11</b>	Le cachet de domiciliation d'importation de la BNA 584 (cas Remdoc)	<b>127</b>
<b>Tableau 12</b>	Constitution de la commission de domiciliation	<b>128</b>
<b>Tableau 13</b>	Constitution des commissions liées au règlement	<b>129</b>
<b>Tableau 14</b>	Calcul du coût total des commissions	<b>130</b>
<b>Tableau 15</b>	Comparaison entre le CREDOC et la REMDOC	<b>135</b>
<b>Tableau 16</b>	comparaison des commissions entre crédoc et remdoc	<b>139</b>
<b>Tableau 17</b>	Comparaison des différents intervenants et composants	<b>140</b>
<b>Tableau 18</b>	Synthèse des résultats comparatifs	<b>142</b>

# Liste des figures

## *Liste des figures*

<b>N°</b>	<b>Intitulés</b>	<b>Page</b>
<b>Figure 01</b>	Le fonctionnement du système SWIFT	<b>41</b>
<b>figure 02</b>	Émission et la transmission du billet à ordre par le client.	<b>43</b>
<b>Figure 03</b>	Utilisation de la lettre de change	<b>44</b>
<b>figure 04</b>	Schéma représentatif du déroulement d'un crédit fournisseur	<b>56</b>
<b>figure 05</b>	Schéma représentatif du déroulement d'un crédit d'acheteur	<b>58</b>
<b>figure 06</b>	Schéma de déroulement du contre remboursement	<b>63</b>
<b>figure 07</b>	Schéma représentatif d'une remise documentaire	<b>68</b>
<b>figure 08</b>	Schéma représentatif d'un crédit documentaire	<b>76</b>
<b>figure 09</b>	Déroulement de la garantie directe	<b>88</b>
<b>figure 10</b>	déroulement de la garantie indirecte	<b>89</b>
<b>figure 11</b>	l'organigramme de la Banque national d'Algérie	<b>108</b>
<b>figure 12</b>	l'organigramme du service étranger	<b>109</b>
<b>figure 13</b>	Mécanisme de déroulement du crédit documentaire (irrévocable et confirmé)	<b>122</b>
<b>figure 14</b>	Mécanisme du déroulement de la remise documentaire	<b>132</b>

# Liste des annexes

## Liste des annexes

N° de l'Annexe	Intitulés
<b>Annexe 01</b>	Demande d'ouverture de Credoc import
<b>Annexe 02</b>	Facture pro forma
<b>Annexe 03</b>	Connaissements
<b>Annexe 04</b>	Note de poids
<b>Annexe 05</b>	Liste de colisage
<b>Annexe 06</b>	Certificat de conformité
<b>Annexe 07</b>	Demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import
<b>Annexe 08</b>	Facture pro forma
<b>Annexe 09</b>	Certificat de conformité
<b>Annexe 10</b>	Certificat d'origine
<b>Annexe 11</b>	Formule 04

# Table des matières



<b>Section 2 : Eléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur</b> .....	13
2.1. Le contrat du commerce international.....	13
2.1.1. Définition du contrat commercial international.....	13
2.1.2. L'offre commerciale.....	13
2.1.3. Effet du contrat du commerce international.....	14
2.1.3.1. Obligations des parties.....	14
A. Obligation du vendeur.....	14
B. Obligations de l'acheteur.....	14
2.1.3.2. Transfert de propriété et de risques.....	14
A. Transfert de propriété.....	14
B. Transfert des risques.....	14
2.1.4. Les principales clauses du contrat commercial.....	15
2.1.4.1. Les clauses générales.....	15
2.1.4.2. Des clauses techniques et commerciales.....	15
2.1.4.3. Des clauses financières.....	15
2.1.4.4. Des clauses juridiques (liés à l'exécution du contrat).....	16
2.1.4.5. Clause de force majeure.....	16
2.1.4.6. Clause de résiliation.....	16
2.2. Les incoterms.....	17
2.2.1. Définition des incoterms.....	17
2.2.2. La classification des INCOTERMS.....	18
2.2.3. Rôle des incoterms.....	20
2.2.4. Le choix des incoterms.....	21
2.2.5. Les limites des Incoterms.....	22
2.3. Les documents usuels du commerce extérieur.....	22
2.3.1. Les documents de prix.....	22
2.3.1.1. La facture pro forma.....	22
2.3.1.2. La facture définitive (commerciale).....	22
2.3.1.3. La facture consulaire.....	23
2.3.1.4. La note de frais.....	23
2.3.2. Les documents de transport.....	23
2.3.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading).....	23

2.3.2.2.La lettre de transport aérien (airway bill) : LTA.....	23
2.3.2.3.La lettre de transport routier (truck waybil) LTR.....	24
2.3.2.4.Duplicata de Lettre de Voiture Internationale DLVI.....	24
2.3.2.5.Récépissé postal (bulletin d'expédition).....	24
2.3.2.6.Document de transport combiné FIATA (multimodal).....	25
2.3.3. Document d'assurance.....	25
2.3.3.1.La police d'assurance.....	25
2.3.3.2.Les certificats d'assurance.....	25
2.3.3.3.L'avenant d'assurance.....	25
2.3.4. Les documents douaniers.....	26
2.3.5. Les documents annexes.....	26
2.3.5.1.Le certificat d'origine.....	26
2.3.5.2.La note ou certificat de poids.....	26
2.3.5.3.La liste de colisage.....	26
2.3.5.4.Le certificat sanitaire.....	26
2.3.5.5.Le certificat d'analyse.....	27
2.3.5.6.Le certificat phytosanitaire.....	27

### **Section 3 : La domiciliation bancaire.....27**

3.1. Définition de la domiciliation bancaire.....	27
3.1.1. La domiciliation des importations.....	28
3.1.1.1.Principe de la domiciliation des importations.....	28
3.1.1.2.Procédure de domiciliation des importations.....	29
3.1.1.3.La tenue de répertoire.....	30
3.1.1.4.L'attribution du numéro de domiciliation.....	30
3.1.2. La domiciliation des exportations.....	31
3.1.2.1.L'ouverture d'un dossier de domiciliation export.....	32
3.1.2.2.Gestion du dossier de domiciliation.....	33
3.1.2.3.Apurement de la domiciliation.....	33

### **Conclusion.....34**

## **Chapitre II : Les instruments et techniques en matière commerce extérieur.....35**

## **Section 1 : Les instruments de paiement du commerce extérieure.....35**

1.1.Le Chèque.....	36
1.1.1 Les différentes formes de chèque.....	36
1.1.2 Les mentions obligatoires du chèque.....	37
1.1.3 Les avantages du chèque.....	38
1.1.4 Les inconvénients de chèque.....	38
1.2.Le virement bancaire international « transfert ».....	38
1.2.1. Les mentions du virement.....	39
1.2.2. Les types de virement international.....	39
1.2.2.1.Le virement par courrier.....	39
1.2.2.2.Virement par télex.....	39
1.2.2.3.Virement par réseau SWIFT.....	40
1.2.3. Les avantages de virement.....	41
1.2.4. Les inconvénients de virement.....	41
1.3.Les effets de commerce.....	42
1.3.1. Le billet à ordre (Promissory note) (B/O).....	42
1.3.1.1.Les mentions obligatoires.....	42
1.3.1.2.Les avantages de billet à ordre.....	43
1.3.1.3.Les inconvénients du billet à ordre.....	43
1.3.2. La lettre de change (bill of exchange) (B/L).....	43
1.3.2.1.Utilisation de la lettre de change.....	44
1.3.2.2.Les mentions obligatoires de la lettre de change.....	45
1.3.2.3.Les avantages de la lettre de change.....	45
1.3.2.4.Les inconvénients de la lettre de change.....	45
1.3.3. La carte bancaire internationale.....	46
1.3.3.1.Les intervenants de la carte bancaire.....	46
1.3.3.2.Les avantages de la carte bancaire.....	47
1.3.3.3.Les inconvénients de la carte bancaire.....	47

## **Section 2 : les techniques de financement.....47**

2.1. Les techniques de financement à court terme.....	48
2.1.1. Le crédit de préfinancement.....	48
2.1.1.1.Définition.....	48
2.1.1.2.Les caractéristiques du crédit de préfinancement.....	48
2.1.1.3.Les avantages et inconvénients du crédit de préfinancement.....	49
2.1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger (Dailly étranger).....	49
2.1.2.1.Définition.....	49

2.1.2.2.	Caractéristiques.....	50
2.1.2.3.	La procédure de traitement.....	50
2.1.2.4.	Les avantages et les inconvénients.....	50
2.1.3.	Les avances en devises.....	51
2.1.3.1.	Définition.....	51
2.1.3.2.	Les caractéristiques.....	51
2.1.3.3.	La procédure de traitement.....	51
2.1.3.4.	Les avantages et les inconvénients.....	52
2.1.4.	L'affacturage.....	52
2.1.4.1.	Les caractéristiques.....	53
2.1.4.2.	Procédure de traitement.....	53
2.1.4.3.	Avantages et inconvénients.....	54
2.2.	Technique de financement à moyen et long terme.....	54
2.2.1.	Le crédit fournisseur.....	54
2.2.1.1.	Définition.....	55
2.2.1.2.	Les caractéristiques du crédit fournisseur.....	55
2.2.1.3.	Procédure de traitement.....	55
2.2.1.4.	Les avantages et les inconvénients.....	57
2.2.2.	Le crédit acheteur.....	57
2.2.2.1.	Définition.....	57
2.2.2.2.	Caractéristiques.....	57
2.2.2.3.	Procédure de traitement.....	58
2.2.2.4.	Avantages et inconvénients du crédit acheteur.....	59
2.2.3.	Le financement par crédit bail (leasing).....	59
2.2.3.1.	Définition.....	59
2.2.3.2.	Mécanisme.....	60
2.2.3.3.	Avantages et inconvénients.....	60

### **Section 3 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement à l'international.....61**

3.1.	Les techniques de paiement non documentaires.....	61
3.1.1.	Transfert libre.....	61
3.1.1.1.	Conditions d'un transfert.....	62
3.1.1.2.	Les intervenants d'un transfert libre.....	62

3.1.1.3.	Avantages et Inconvénients du Transfert Libre.....	62
3.1.2.	Le contre remboursement (cash on delivery).....	63
3.1.2.1.	Conditions contre remboursement.....	63
3.1.2.2.	Le déroulement du contre remboursement.....	63
3.1.2.3.	Avantages et inconvénients du contre remboursement.....	64
3.1.3	Le compte à l'étranger.....	64
3.2.	Les techniques de paiement documentaires.....	65
3.2.1.	La remise documentaire (Remdoc).....	65
3.2.1.1.	Les intervenants dans la procédure de la remise documentaire...65	
3.2.1.2.	Les formes de la remise documentaire.....	66
A.	Document contre paiement (a vue).....	66
B.	Document contre acceptation (D/A).....	66
C.	La remise documentaire contre acceptation et aval.....	66
D.	La remise documentaire contre lettre d'engagement.....	67
3.2.1.4.	Déroulement de la remise documentaire.....	67
3.2.1.5.	Le Coût .....	69
3.2.1.6.	Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire...69	
A.	Les avantages.....	69
B.	Les inconvénients.....	69
3.2.2.	Le crédit documentaire (Credoc).....	70
3.2.2.4.	Définition.....	70
3.2.2.5.	Les intervenants du crédit documentaire.....	71
3.2.2.6.	formes du crédit documentaire.....	71
A.	Selon le critère de sécurité.....	71
B.	Selon le critère Modes de réalisation.....	73
C.	Selon le critère de financement.....	73
3.2.2.4	Le coût du crédit documentaire.....	75
3.2.2.5	Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire.....	75
3.2.2.6	Avantages et inconvénients des crédits documentaires.....	77
A.	Les avantages.....	77
B.	Les inconvénients.....	78
<b>Conclusion</b>	.....	<b>79</b>

## **Chapitre III : Les Risques et Les Garanties du Commerce Extérieur.....80**

### **Section 1 : Les risques liés aux opérations du commerce**

#### **international.....80**

1.1. Notion de risque.....80

1.2. Classification des risques.....81

1.2.1. Les risques liés au financement des exportations.....81

1.2.1.1. Les risques associés au crédit acheteur.....81

A. Le risque de fabrication

B. Le risque de crédit

1.2.1.2. Les risques associés au crédit fournisseur.....83

A. Le risque de fabrication.....82

B. Le risque de crédit.....82

C. Le risque d'insolvabilité.....82

1.2.2. Les risques liés au financement des importations.....82

1.2.2.1. Les risques associés à la remise documentaire.....83

A. Pour l'importateur.....83

B. Pour l'exportateur.....83

C. Risque associés à la banque remettante (banque de vendeur)...83

1.2.2.2. Les risques associés au crédit documentaire.....83

A. Pour le donneur d'ordre.....84

B. Pour le bénéficiaire.....84

C. Les risques pris par la banque émettrice.....84

D. Les risques pris par la banque notificatrice.....84

1.2.3. Les autres risques liés aux opérations du commerce extérieur.....85

1.2.3.1. Le risque politique.....85

1.2.3.2. Le risque de catastrophe naturelle.....85

1.2.3.3. Le risque commercial.....86

1.2.3.4. Le risque de non-transfert.....86

1.2.3.5. Le risque économique.....86

1.2.3.6. Le risque lié au transport de la marchandise.....86

1.2.3.7. Le risque de change.....86

### **Section 2 : Les garanties bancaire.....87**

2.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie.....87

2.1.1. Le cautionnement.....	87
2.1.2. La garantie.....	88
2.2.Les intervenants de la garantie bancaire.....	88
2.2.1. Donneur d'ordre (l'exportateur).....	88
2.2.2. Le bénéficiaire (l'importateur).....	88
2.2.3. Le garant.....	88
2.2.4. Le contre garant.....	89
2.3.Les Formes de garanties bancaires internationales.....	89
2.3.1. La garantie directe.....	89
2.3.2. La garantie indirecte.....	90
2.4.Les principales sortes de garanties bancaires.....	91
2.4.1. Les garanties en faveur de l'importateur.....	91
2.4.1.1. La garantie de bonne exécution (Performance Bond).....	91
2.4.1.2.La garantie de restitution d'avance (advance payment bonds).....	91
2.4.1.3.La garantie de soumission (bid bond).....	92
2.4.1.4.La garantie d'admission temporaire.....	92
2.4.1.5.La garantie de retenu de garantie (rétention money bond).....	93
2.4.2. Les garanties en faveur de l'exportateur.....	93
2.4.2.1. Lettre de crédit STAND-BAY.....	93
2.4.2.2.Le crédit documentaire.....	93
2.5.Les avantages d'une garantie bancaire.....	94

### **Section 3 : La couverture du risque de change.....95**

3.1. Définition du risque de change.....	95
3.2. La position de change.....	96
3.3. La naissance de risque de change.....	96
3.3.1. Risque de change et l'importation.....	96
3.3.2. Risque de change et l'exportation.....	97
3.4. Les techniques de couverture contre le risque de change.....	97
3.4.1. Les techniques internes.....	97
3.4.1.1.Le choix de la monnaie de facturation.....	97
A. La facturation en monnaie nationale.....	97
B. La facturation en monnaie étrangère.....	98

C. La facturation en plusieurs monnaies.....	98
3.4.1.2.L'action sur les délais « le termaillage » (leads and lags).....	98
3.4.1.3.La compensation (le netting).....	98
3.4.1.4.Les clauses de change contractuelles.....	99
3.4.2. La couverture externe (Les techniques faisant appel aux banques).....	99
3.4.2.1.Le contrat de change à terme.....	99
3.4.2.2.Les contrats d'option de change.....	100
3.4.2.3.Les contrats d'assurance.....	100
3.4.2.4.Les avances en devise.....	101
3.4.2.5.Les swaps de devises.....	101
<b>Conclusion.....</b>	<b>104</b>
<b>Chapitre IV : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au sein de la BNA.....</b>	<b>105</b>
<b>Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil.....</b>	<b>105</b>
1.1.Historique sur la banque nationale d'Algérie.....	105
1.2.Les missions et les objectifs de la BNA.....	106
1.2.1. Les missions de la BNA.....	106
1.2.2. Les objectifs de la BNA.....	107
1.3.Les différents services au niveau de la BNA.....	108
1.4.Organisation de la BNA.....	108
1.4.1. La structure générale de la BNA.....	108
1.5.L'organisation du service étranger.....	110
1.5.1. Le rôle de service étranger.....	111
1.5.2. Les opérations du service commerce extérieur.....	111
<b>Section 2 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit et remise documentaire au sein de la BNA 584.....</b>	<b>112</b>
2.1. Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire.....	112
2.1.1. La présentation des contractants.....	112
2.1.2. La domiciliation du crédit documentaire au niveau de la BNA584.....	113

2.1.2.1. Ouverture de dossier de domiciliation.....	114
2.1.2.2. Attribution d'un numéro de domiciliation.....	114
2.1.2.3. L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	115
2.1.2.4. La constitution de la commission de domiciliation.....	116
2.1.3. L'ouverture du crédit documentaire.....	117
2.1.3.1 .La procédure de comptabilisation des commissions liées au crédit documentaire.....	119
2.1.3.2. L'émission du crédit documentaire.....	120
2.1.3.3. Réalisation du crédit documentaire.....	120
2.1.4. L'apurement du dossier de domiciliation.....	121
2.1.5. Le risque de change de l'opération.....	122
2.1.6. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.....	122
2.2. Le déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire au sein de la BNA 584.....	125
2.2.1. Présentations du contractant.....	125
2.2.2. Domiciliation de la remise documentaire.....	125
2.2.3. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA584.....	127
2.2.3.1. Attribution d'un numéro de domiciliation.....	127
2.2.3.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	128
2.2.3.3. La constitution de la commission de domiciliation.....	128
2.2.4. La réalisation d'une remise documentaire.....	129
2.2.5. L'apurement du dossier de domiciliation.....	131
2.2.6. Le risque de change de l'opération.....	132
2.2.7. Récapitulatif du mécanisme du déroulement de la remise documentaire.....	132

### **Section 3 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....**

3.1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC.....	134
3.2. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire....	138
3.3. Comparaison des différents intervenants et composants pour la REMDOC et CREDOC.....	140
3.4. Synthèse des résultats comparatifs.....	142

3.5. Les avantages et les inconvénients des deux modalités.....	143
3.6. Constatations et recommandations.....	144
<b>Conclusion.....</b>	<b>144</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>145</b>