

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



# *Mémoire de fin d'étude*

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

*Spécialité : Finance et Commerce International*

## *Thème*

*Etude comparative entre un crédit  
documentaire et une remise documentaire  
dans une opération d'importation au  
niveau de la Banque National d'Algérie,  
(BNA 583)*

**Présenté par :**

**MAZI Hayat**

**Rapporteur :**

**HAMDAD Anis**

**Devant le jury composé de :**

- **Président : Mr. ABIDI Mohamed.**
- **Examineur : Mr. HAMI Lounes.**
- **Rapporteur : Mr. HAMDAD Anis.**

*Promotion 2020/2021*

# *Remerciement*

*Tout d'abord, je tiens à remercier fortement et avant tout le bon **DIEU** de m'avoir donné le courage et la bonne volonté de mener à terme ce modeste travail.*

*Je tiens à exprimer mes plus vifs remerciements à mes parents pour leurs soutiens & leurs grands sacrifices.*

*Mes chaleureux remerciements vont aussi à mon promoteur **Mr HAMDAD.A**, pour son aide et ses conseils, je voudrais également lui témoigner mon gratitude pour sa patience et son soutien durant l'encadrement.*

*Mes remerciements s'adressent aussi à **Mme CHABBI.Z**, pour sa précieuse orientation et son encadrement à la banque et à tout le personnel de la Banque Nationale d'Algérie de Tizi-Ouzou (agence 583), en particulier **Mr HALLAH.M**, et **Mme HAICHE.S**.*

*Je voudrais exprimer mes plus profonds remerciements à tous les membres de ma famille pour leurs amours, leurs encouragements et leurs soutiens tout au long de notre travail.*

*Pour finir je tiens à remercier spécialement tous mes amis(es) pour leurs encouragements.*

# *Dédicaces*

*Du profond du mon cœur,*

*je dédie ce travail à tous ceux qui me sont chers, Avant toutes personnes je dédie cette modeste recherche à mes chers parents qui font le maximum pour me soutenir et m'encourager durant toute ma vie ;*

*A la mémoire de mon cher père, paix a son âme, mon premier encadrant, depuis ma naissance, j'espère qu'il est fier de moi la où il est ;*

*A ma très chère mère : qu'elle trouve ici l'hommage de ma gratitude qui, si grande qu'elle puisse être, ne sera à la hauteur de ses sacrifices et ses prières pour moi ;*

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

*A tous mes amies et amis qui me sont chers;*

*A mes tantes et oncles, cousins, cousines, pour leurs soutiens ;*

*A tous ceux que j'aime et m'aiment : qu'ils trouvent ici l'expression de mes sentiments les plus dévoués et mes vœux les plus sincères ; Que dieux le tout puissant vous préserve tous et vous procures sagesse et bonheur.*

# SOMMAIRE

## Liste des abréviations

**Introduction générale.....01**

## **Chapitre I : L'évolution du commerce international**

**Section 01 : Les éléments fondamentaux du commerce international.....06**

**Section 02 : L'évolution du commerce extérieur en Algérie.....12**

**Section 03 : Les INCOTERMS.....16**

## **Chapitre II : Les instruments de paiement à l'international**

**Section 01 : Les instruments de paiement à l'international des importations.....30**

**Section 02 : La présentation du Credoc et de la Remdoc.....45**

**Section 03 : Les éléments de comparaison entre le Credoc et la Remdoc.....62**

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

**Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....67**

**Section 02 : Déroulement d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire import.....73**

**Section 03 : Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire.....86**

**Conclusion générale.....91**

## **Bibliographie**

## **Listes des tableaux et graphiques**

## **Table des matières**

## **Résumé**

## Introduction générale

---

Le commerce international a émergé vers la fin de la Seconde Guerre mondiale en raison de l'augmentation de la population, de la consommation et du développement des techniques de production et financières, mais il est principalement né de la diversité de la répartition de la richesse entre les nations. Le commerce s'est développé et a pris de l'ampleur de jour en jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et expédiés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Le commerce entre les nations peut s'expliquer pour deux raisons principales. Le premier principe explicatif est celui de l'indisponibilité des marchandises: un pays importe ce qu'il ne peut pas produire, généralement pour des raisons climatiques ou même sans certains minéraux sur le territoire national. Le second est le fait de fournir des produits ou des services destinés à être commercialisés et vendus sur le marché extérieur.

Le monde d'aujourd'hui, sous l'influence de la mondialisation du commerce international, devient un domaine où les flux et réseaux commerciaux et financiers s'entremêlent, puisque chaque transaction commerciale internationale implique des transactions différentes. Groupes d'intérêt: banques, compagnies d'assurance, douanes, importateurs et exportateurs ...

En raison de la concurrence croissante dans le commerce international, les exportateurs sont contraints d'offrir à leurs clients des conditions attractives en termes de qualité des produits, de niveau de prix, de délais de livraison, de délais de paiement et autres avantages commerciaux afin de conquérir des marchés.

L'économie nationale s'intègre, de plus en plus, dans le tissu économique mondial par la mise en œuvre de plusieurs réformes économiques et financières visant la libéralisation du commerce extérieur. Ces réformes ont défini, au milieu des années 1990, le cadre réglementaire du commerce extérieur avec l'introduction d'un certain

## Introduction générale

---

assouplissement dans la réglementation des changes tout en préservant les attributions et mission de l'Etat qui a conservé son rôle de régulateur économique.

L'exportateur ou l'importateur doit se protéger contre le risque de défaut et le risque de non-livraison dans une opération de commerce extérieur. Afin de répondre aux exigences des deux opérateurs et de couvrir leurs besoins de financement, les importateurs se tournent vers des banques ou des institutions financières spécialisées qui déterminera le mode de financement le plus approprié en fonction de la nature du produit, du montant et les délais des crédits liés à la transaction.

L'intervention des banques est justifiée non seulement pour financer les affaires et accélérer la rotation de l'actif de roulement des entreprises, mais aussi, pour la confiance que certains y trouvent. En effet, la banque rassure les deux acteurs et leur assure le bon déroulement des opérations transactionnelles, en usant entre autre d'une procédure dite « remise documentaire » et « crédit documentaire » sujets de notre étude.

En Algérie la remise documentaire est autorisée depuis le 1er janvier 2014 pour des produits finis.

La Remise documentaire (rem doc) ou encaissement documentaire, est une technique de paiement ou une procédure de recouvrement « sécurisée » par laquelle un vendeur (donneur d'ordre) donne mandat (ordre d'encaissement) à sa banque (banque remettante) de présenter sous certaines conditions et instructions à la banque de l'acheteur (banque présentatrice) les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise.

Le crédit documentaire par contre est un moyen de paiement et de financement qui est pris en considération dans toutes les équations économiques des pays, il constitue à l'évidence l'un des principaux facteurs pour le développement de ces derniers. Il a pour vocation d'être un vecteur d'échanges commerciaux entre les États. Dans un monde qui se

## Introduction générale

---

veut aujourd'hui ouvert, la fiabilité et la rapidité des échanges (biens et services), la sécurité et le confort sont des facteurs importants d'intégration et de développement économique. Il joue un rôle important dans le développement économique pour chaque pays parce qu'il satisfait le plus nos désirs, il procure rapidité, sécurité et confort et il est celui qui a connu une forte croissance ces dernières années.

La mise en place de nouveaux modes de paiement favorise les relations économiques et commerciales entre les pays les plus lointains parmi ces modes de paiement, on trouve les crédits documentaires, qui constituent un élément essentiel de commerce international.

C'est dans cette perspective et sur la base de ce qui a été exposé, nous essayerons de répondre à la problématique suivante :

**Bien entendu, il existe plusieurs techniques et méthodes internationales de financement et de paiement qui s'offrent aux opérateurs, mais, comment l'importateur qui cherche à minimiser les coûts et les risques de non livraison des marchandises commandées, peut-il identifier celles les mieux adaptées et les plus avantageuses pour une opération d'importation ou d'exportation ?**

Afin de mieux cerner cette problématique nous avons établi les sous-questions suivantes :

- Quels sont les documents du commerce extérieur ?
- Quelles sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques algériennes ?
- Comment la BNA procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire ?
- Quelles sont les procédures à suivre pour réaliser une opération d'importation par la remise documentaire ?

## Introduction générale

---

Pour guider notre travail empiriquement, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.
  
- Le crédit documentaire est plus coûteux que la remise documentaire.
  
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.

Afin de répondre à notre principale question, et vérifié aussi nos hypothèses, nous avons consulté des différentes sources d'informations (ouvrages, journaux, internet, mémoires, revues, ...) et nous avons effectué un stage pratique au niveau de la banque national d'Algérie (BNA) agence 583 dont l'objectif principal est de comparer entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

Pour mener à bien notre travail, nous avons structuré notre travail en trois chapitres comme suit :

- ❖ Dans le premier chapitre portera sur les éléments fondamentaux de commerce extérieur.
  
- ❖ Dans le second chapitre, on présentera le mode de financement des opérations du commerce extérieur et les éléments de comparaison entre eux.
  
- ❖ Enfin, dans le troisième chapitre, il s'agira du cas pratique, nous allons comparer deux cas pratique, l'un concerne la réalisation d'une importation par un crédit documentaire, et l'autre porte sur la réalisation d'une remise documentaire à l'importation, au niveau de l'agence BNA 583.

# **Chapitre I : L'évolution du commerce international**

---

## **Introduction :**

Le commerce international a récemment pris une place importante dans les débats de politique économique. Selon les nations, le commerce international est vu comme une opportunité pour les pays en forte croissance du fait de leurs exportations ou comme une menace pour les pays développés où la production de nombreux secteurs est en concurrence avec la hausse des importations.

Dans ce premier chapitre, nous allons essayer d'élaborer un aperçu sur le développement des échanges du commerce extérieur, ensuite nous aborderons l'insertion de l'Algérie dans le commerce international et enfin nous allons présenter les incoterms.

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

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

En l'occurrence, ce dernier permet à un pays de consommer plus qu'il ne produise, notamment par ses propres ressources, ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production nationale.

Le développement des échanges internationaux s'inscrit dans une perspective historique au sein de laquelle se succèdent des phases de libre-échange et des phases de protectionnisme.

## Section 01 : Les éléments fondamentaux du commerce international

Le commerce international désigne l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale ; terme qui inclut, l'importation et l'exportation de biens et des services, la concession de licences dans d'autres pays et les investissements étrangers. En l'occurrence, ce dernier permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit, notamment par ses ressources propres, ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.

### 1-1 Définition du commerce extérieur

Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre des espaces économiques de nationalités différentes. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre au moins deux pays. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises). Généralement sous l'appellation « commerce international » on trouve tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays : la logistique internationale, les techniques douanières, les solutions de financement (mode de règlement des opérations internationales), la gestion des risques liés à ce type d'échange (risque de change, fiscal, juridique, politique...).

De ce fait l'activité du commerce international est un ensemble complexe de par la multitude d'aspects nécessaires à la maîtrise de ces échanges hors des frontières d'un pays.<sup>1</sup>

- **l'importation**, le terme « importations » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandise 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>2</sup>

---

<sup>1</sup> <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international> . Consulté le 30/06/2021.

<sup>1</sup> <https://www.mataf.net/fr/eco/edu/guide-economie/importation/> consulté le 22/06/2021.

<sup>2</sup> <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international> . Consulté le 06/07/2020.

<sup>3</sup> <https://www.mataf.net/fr/eco/edu/guide-economie/importation/> consulté le 02/07/2021.

- **l'exportation** est le fait de céder des produits et/ou services destinés à être commercialisés et vendus sur le marché étranger. On distingue entre les sociétés totalement exportatrices dont la cession porte sur l'ensemble de sa production, et les sociétés partiellement exportatrices, dont la cession porte plutôt sur une partie de sa production.<sup>3</sup>

### 1-2 Développement des échanges extérieurs

Le commerce mondial a connu un essor sans précédent depuis la seconde guerre mondiale (2 x supérieur à celui de la production). Cela a entraîné une ouverture plus grande des économies. L'ampleur des échanges rend les pays dépendant du reste du monde et leur créer des contraintes quant à leur politique économique amenées. Tous les pays ne participent pas de manière équitable au commerce mondial qui profite aux pays riches.

Entre 1948 et 2005 les exportations mondiales ont connu une forte croissance (elles ont été multipliées par 175). Pendant les 30 glorieuses le commerce mondial augmente à un rythme annuel de 10%. Les 2 chocs pétroliers 1973 et 1979 ont ralenti la croissance économique qui a provoqué un ralentissement des échanges aux internationaux. Depuis les années 1980, les exportations mondiales ont repris leur croissance. La forte progression des échanges s'explique par 5 raisons principales :

- Les progrès dans le domaine des transports ;
- L'apparition et le développement des TIC ;
- Développement des firmes multinationales ;
- Recherche de débouchés ;
- Baisse des barrières douanières de 1948 à 2005, la répartition géographique du commerce international montre une domination des pays industrialisés.

On note le déclin de l'Amérique du nord, la forte croissance de l'Europe occidentale et de l'Asie. Entre 2003 et 2005, l'Asie, le Moyen-Orient et les pays d'Europe centrale et orientale ainsi que l'Amérique du sud se sont montrés particulièrement dynamique :

# Chapitre I : L'évolution du commerce international

---

croissance de leurs exportations l'Amérique du nord et l'Europe ont connu un ralentissement de leurs exportations.<sup>4</sup>

## 1-3 Les éléments fondamentaux du commerce international

### 1 3-1 Le contrats de commerce international

La mise en œuvre d'une exportation ou importation exige le consentement des deux parties (acheteur et vendeur). Cet accord se matérialise en général par un contrat de vente, qui a pour but de répartir les frais et risques entre le vendeur et l'acheteur. Maîtrisez la rédaction de contrat de vente international afin de faciliter vos échanges et d'éviter toutes contestations.<sup>5</sup>

### 1-3-2 l'offre commerciale

L'offre est un moment privilégiée de la relation commerciale avec le client. À ce titre elle doit présenter des caractéristiques de clarté (engagement ferme et implicite de la part de l'exportateur) et être adressée à une personne dénommée (sauf offres à caractère publicitaire prévoyant des possibilités de modification de prix, de conditions commerciales ou techniques).

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

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

- **Obligations des parties**
  1. **Obligations du vendeur**

Nous pouvons distinguer :

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;

---

<sup>4</sup> Rainelli Michel, Le commerce international. La Découverte, « Repères », 2009, 128 pages. ISBN : 9782707158406. URL : <https://www.cairn.info/le-commerce-international--9782707158406.htm>.

<sup>5</sup> <http://www.petite-entreprise.net/P-2863-136-G1-export-tout-savoir-sur-l-exportation.html> consulté le 21/07/2021

- Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer ;

## **2. Obligations de l'acheteur**

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

- **Transfert de propriété et de risques**

Nous pouvons distinguer :

### **1. 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.

### **2. Transfert de 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.

## 1-3-4 Les clauses du contrat de vente international

Tableau n° 01 : Les clauses du contrat de vente international

Désignation	Clauses
<b>Les contractants</b>	Identifiez les contractants (acheteur/vendeur) : Nom des sociétés, raisons sociales, adresses détaillées et le nom des représentants respectifs.
<b>Nature du contrat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Définissez l'objet du contrat (produit ou service)</li> <li>- Décrivez les aspects techniques : quantité, volume, le poids et le mode d'emballage</li> </ul>
<b>Paie ment</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faites-y figurer l'incoterm choisi</li> <li>- Intégrez le prix de la marchandise (prix unitaire et total)</li> <li>- Prévoyez un mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur</li> <li>- Les versements d'acompte garantissant la commande</li> </ul>
<b>Les modalités de transport</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Déterminez un mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination et la sécurité.</li> <li>- Précisez les obligations respectives des parties contractantes en fonction de l'incoterm</li> </ul>
<b>Les modalités de livraison</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Déterminez la date, le lieu de chargement et de livraison</li> <li>- Définissez les délais de l'entrée en vigueur du contrat : prévoyez les pénalités de retard à l'avance.</li> </ul>
<b>La force majeure</b>	Indiquez le cas de force majeure pour les événements imprévisibles.

<b>Les garanties</b>	Définissez les engagements des deux parties en matière de garantie. Ex : la caution de restitution d'acompte pour le vendeur.
<b>Le droit applicable au contrat</b>	Déterminez le droit applicable aux obligations contractuelles des parties
<b>La juridiction (en cas de litige)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Déterminez la juridiction compétente en cas de litige ou le système de règlement des différends (arbitrage, médiation, etc.)</li> <li>- Il importe de remarquer que la loi applicable à la procédure de règlement des différends n'est pas nécessairement celle qui régit le fond du litige (i.e. le droit applicable au contrat)</li> </ul>

Source : <https://www.objectif-import-export.fr> .

## Section 02 : L'évolution du commerce extérieur en Algérie

L'évolution du commerce extérieur en Algérie La diversification géographique des partenaires commerciaux est l'objectif principal de la politique commerciale Algérienne ; mais la colonisation de l'Algérie par la France durant plus d'un siècle et le caractère exclusif de cette dernière n'ont guère favorisé cette volonté. Ainsi, la stratégie commerciale de l'Algérie était axée sur « *le détournement de l'ancien colonisateur français vers la recherche d'autres partenaires* ».

L'Algérie N'a pas cherché à diversifier dans le but unique de diversifier ; les paroles du ministre du commerce de l'époque « L'Algérie doit acheter aux pays qui importent ses produit et pour les montants convenables », expliquent clairement que l'Algérie cherchait avant tout des partenaires lui garantissant le plus de profils.

La période allant de 1980 à 2005 est une phase riche en évènement ; la scène économique nationale est marquée par diverses situations qui, de par leur intensité, ont obligé les autorités Algériennes à revoir leur politique économique en général et celle du commerce extérieur en particulier.

La situation de cessation du paiement qui a caractérisé le début de la décennie 1990 est à la base du recours au FMI qui, en contre partie de son aide précieuse, incite les autorités Algériennes à accepter certaines conditionnalités, entre autres, la libéralisation du commerce extérieur considérée jusque là comme le plus grand pas dans la démarche de libéralisation. Ce petit pas vers la nouvelle donne économique mondiale libérale est, en effet, un des éléments qui ont favorisé les négociations avec l'organisation mondiale du commerce (OMC) ainsi que la signature d'un accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne.

### **2-1 La législation du commerce extérieur de l'Algérie : <sup>6</sup>**

D'après la loi 78/02 du 11 février 1978, le monopole sur le commerce extérieur est donné à l'état. Et à partir de là, toute opération d'importation est faite conformément au plan global d'importation qui préconise des prévisions établies par le ministère du commerce et sur la base du quelle il délivre des autorisations globales d'importation (AGI) aux seules entreprises autorisées à le faire, et toute opération d'exportation exige une licence octroyée par l'état aux opérateurs pour exporter leurs marchandises.

Cependant, le texte<sup>1</sup> législatif et réglementaire du commerce extérieur que les réformes<sup>2</sup> économiques initiées à partir de l'année 1988 reposent sur le principe de la libéralisation du commerce extérieur. Cette libéralisation s'est manifestée par la transformation du monopole de l'état sur le commerce extérieur en monopole d'entreprises.

En effet, la loi 88-01 du 12 janvier 1988 confère une autonomie de gestion aux entreprises avec la nécessité d'adaptation des processus en matières de décision et de

---

<sup>6</sup> CHERIGUI.C «Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes »Mémoire de Magister en Droit Bancaire et Financier, université d'Oran promotion 2013-2014

<sup>1</sup> Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.

<sup>2</sup> Rappelant que ces réformes sont basées sur les principes suivants : la reformulation des relations état/entreprises, l'autonomie des entreprises publiques, la libéralisation du commerce extérieur et du régime de change, la libéralisation des prix, la libéralisation du système fiscal, la réactivation du rôle des banques, et enfin l'ouverture du marché des capitaux.

financement des activités d'investissement et d'exploitation à l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur.

Le but affiché était de clarifier le cadre juridique du monopole de l'état en précisant les rôles et obligations de tous les intervenants à l'occasion de son exercice.

Ainsi, la réforme du mode de fonctionnement du commerce extérieur contient :

Néanmoins, le texte législatif conserve les procédures liées à l'autorisation préalable à toute opération d'endettement extérieur par le biais d'un mécanisme d'assistance et d'information régulière mis par la banque centrale en matière des pratiques et des conditions offertes sur le marché financier, ainsi l'obligation pour les entreprises publiques de transmettre les plans de décaissement en devise à l'autorité concernée.

En outre, l'arrêté du 01 juillet 1989 a fixé la liste de marchandises exclues de l'importation. Les AGI sont transformés progressivement vers les banques. Et par décret 91-37 du 18 février 1991, l'importation des produits destinés à la revente est ouverte aux privés.

Néanmoins, le texte législatif conserve les procédures liées à l'autorisation préalable à toute opération d'endettement extérieur par le biais d'un mécanisme d'assistance et d'information régulière mis par la banque centrale en matière des pratiques et des conditions offertes sur le marché financier, ainsi l'obligation pour les entreprises publiques de transmettre les plans de décaissement en devise à l'autorité concernée.

En outre, l'arrêté du 01 juillet 1989 a fixé la liste de marchandises exclues de l'importation. Les AGI sont transformés progressivement vers les banques. Et par décret 91-37 du 18 février 1991, l'importation des produits destinés à la revente est ouverte aux privés.

- **La réglementation du budget – devise**

Puisque les échanges extérieurs impliquent la régularisation des paiements en devise pour les entreprises publiques, il fallait mettre en œuvre des travaux de planification qui déterminent la combinaison entre le volume des échanges extérieurs et les niveaux d'activités retenus. Effectivement, le texte<sup>3</sup> législatif a mis un dispositif au profit des entreprises. Il s'agit d'un

---

<sup>3</sup> Inclue les prévisions en recettes (recettes d'exportations de biens et service, la mobilisation des crédits extérieurs de différents termes à l'occasion de l'activité de l'entreprise, les produits du travail, les recettes diverses), et en dépenses (le remboursement des crédits extérieurs à l'occasion de l'activité de l'entreprise, l'importation de biens et services pour l'investissement ou la revente en l'état, l'importation de service d'assistance technique, la réalisation d'ouvrage et de grands travaux, les dépenses diverses).

instrument d'arbitrage appelé budget devises<sup>1</sup>, par lequel l'entreprise ajuste de façon autonome ses transactions avec les marchés externes. Le budget- devises se distingue des AGI, et qui couvre les flux en devises dans toutes les origines et destinations. Il est également un système qui permet à l'entreprise publique économique de programmer pluri annuellement ses ressources et ses emplois en devise pour toute opération d'importation, d'exportation, et d'endettement extérieur.

Le volume de ce budget est déterminé dans un cadre de négociation entreprise/ état, et son affectation est dépendante des plans adaptés par les entreprises, et exonérés de tout contrôle préalable, mais son exécution est contrôlés à posteriori selon les plans d'entreprises respectifs dans le cadre législatif et règlementaire.<sup>6</sup>

- **La suppression du caractère obligatoire du recours aux monopoles**

Dans le cadre de reformulation du caractère monopolistique de l'Etat sur le commerce extérieur, deux nouveaux dispositifs ont été créés :

La modification de l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur : A partir de l'année 1988, la délégation du pouvoir monopolistique de l'état sur le commerce extérieur adopte un nouveau cadre juridique tracé par l'accordement de la technique de concession de service aux entreprises publiques en vue d'obtention d'une efficacité économique dans l'exécution des opérations du commerce extérieur.

Le monopole de l'état est toujours conservé dans des conditions déterminées par le biais d'un cahier de charge qui définit également le champ d'application des droits et obligations liés à l'exercice par l'entreprise de ce monopole. De ce fait les entreprises doivent tenir leurs préoccupations micro-économiques sous les orientations générales de l'état, qui assure l'exécution du l'objet attendu de cette modification.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> L'article 18 du décret n° 88 – 167 du 6 septembre 1988 relatif aux conditions de programmation des échanges extérieurs et à la mise remplace des budgets devises aux profits des entreprises publiques. Le budget devises « se substitue à toutes les formalités de contrôle a priori administratif et financier ».

<sup>7</sup> Article 6 de la loi n° 88 – 29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur.

- **Les nouvelles formes d'intervention des entreprises publiques économiques sur les marchés extérieurs**

Ainsi, le texte législatif préconise deux instruments qui permettent aux entreprises économiques de mieux pénétrer les marchés extérieurs. Il s'agit premièrement de la création des groupements d'intérêt commun, par lesquels les entreprises peuvent mettre en commun leurs achats auprès des marchés extérieurs autour d'une seule structure qu'elles organisent pour leur compte et sous leur contrôle direct en vue d'économiser leurs ressources.

Le groupement offre de meilleures qualités de services (préparation des négociations, conclusion des contrats, prospection des marchés...), et d'avantages (la participation dans le capital d'entreprises étrangères) aux entreprises qui peuvent choisir librement entre les offres de plusieurs groupements concurrents.

A ce stade, les entreprises étrangères sont autorisées à ouvrir des bureaux de liaison non commerciaux, et à importer de l'extérieur en cas où elles détiennent la responsabilité d'un marché ou contrat conclu avec un partenaire local.

Le deuxième instrument concerne la création des offices de commerce extérieur. Il s'agit de concessionnaires exclusifs du monopole de l'état qui importent des produits de base revendus en l'état (céréales, médicaments,...). Les offices constituent un relais du marché national puisque il fournit pour le compte de l'état des informations nécessaires sur le marché national et international, afin de pouvoir d'arbitrer l'allocation des ressources financières extérieures, et de prendre les décisions en matière de détermination des prix internes à la consommation.

C'est dans ce contexte législatif que les formateurs préconisent la gestion du commerce extérieur adapté en 1988, et qui se complète par un nouveau dispositif mis en œuvre à partir de 1990.

### **Section 03 : Les INCOTERMS**

Les Incoterms déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat/vente international.

## 3-1 Définition

Il s'agit d'une abréviation anglo-saxonne de l'expression «International Commercial Terms», signifiant «termes du commerce international» et traduite en français par «C.I.V.» ou «conditions internationales de vente».


Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique. Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale, mais qui peut également s'établir entre des opérateurs nationaux ou communautaires. Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.<sup>8</sup>

## 3-2 La réforme des Incoterms 2010


Les nouvelles règles des Incoterms 2010 sont entrées en vigueur le 1er janvier 2011. Cette réforme a supprimé quatre incoterms 2000 au profit de deux nouveaux termes.

- Les termes DAF (Delivered At Frontier), DES (Delivered At Ship), DDU (Delivered Duty Unpaid) ont été remplacés par le terme DAP (Delivered At Place).
- le terme DEQ (Delivered Ex Quay) a été remplacé par le terme DAT (Delivered At Terminal).

**Tableau n° 02 : La réforme des Incoterms 2010**

Les Incoterms 2000 supprimés		Les nouveaux Incoterms 2010
DEQ : Rendu à quai		DAT : Rendu au terminal

<sup>8</sup> <http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance>

<b>DAF</b> : Rendu à la frontière		<b>DAP</b> : Rendu au lieu de destination
<b>DES</b> : Rendu au navire		
<b>DDU</b> : Rendu non dédouané		

Source : <https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/incoterms-2010>.

Afin d'éviter toute confusion, le choix des nouvelles règles 2010 devra être précisé par la mention de l'Incoterm, accompagnée de la date «2010» et de l'adresse de livraison la plus précise possible (il pourra par exemple s'agir d'une rue et d'un numéro).

### 3-3 Classement INCOTERMS 2010

Le tableau ci-dessous résume le classement INCOTERMS 2010 par degré croissant d'obligations pour le vendeur :

**Tableau n° 03** : Classement INCOTERMS 2010 par degré croissant d'obligations pour le vendeur

Libellé Anglais		Libellé Français	
code	Descriptif	Descriptif	code
<b>EXW</b>	EX named place Works...	Usine (EN), lieu convenu usine (à l')...	<b>ENU</b>
<b>FCA</b>	Free named place CARRIER...	Franco lieu convenu Transporteur...	<b>FCT</b>
<b>FAS</b>	Free ship... AlongSide named port of shipment	Franco le ... port d'embarquement Long du navire convenu	<b>FLB</b>

<b>FOB</b>	Free On Board... named port of shipment	Chargé A Bord... port d'embarquement convenu	<b>CAB</b>
<b>CFR</b>	Cost and Freight ... named port of destination	Coût et Fret... port de destination convenu	<b>CFR</b>
<b>CPT</b>	Carriage Paid To... named port of destination	Port Payé jusqu'à ... port de destination convenu	<b>POP</b>
<b>CIF</b>	Cost, Insurance, Freight... named port of destination	Coût, Assurance et Fret... port de destination convenu	<b>CAF</b>
<b>CIP</b>	Carriage and Insurance Paid to... named place of destination	Port et Assurance Payés, port de destination convenu	<b>PAP</b>
<b>DAT</b>	Delivered At Terminal... Named port of destination	Rendu au Terminal... port de destination convenu	<b>RPD</b>
<b>DAP</b>	Delivered at Place ... named port of destination	Rendu au... lieu de destination convenu	<b>RLD</b>
<b>DDP</b>	Delivered Duty Paid... named port of destination	Rendu Droits Acquittés..... lieu de destination convenu	<b>RDA</b>

Source : <http://www.interex.fr/fr/methodes/connaitre-les-incoterms-2000>.

### 3-4 Classement des incoterms ventilés par mode de transport

Tableau n° 04 : Le classement des incoterms ventilés par mode de transport

Famille	Incoterm
Tout mode de transport (maritime inclus)	EXW, FCA, CPT, CIP, DAT*, DAP*, DDP
Transport fluvial et maritime	FAS, FOB, CFR, CIF

\* DAT et DAP peuvent être utilisés indifféremment pour les transactions dans lesquelles un seul type ou plusieurs types de transport sont utilisés.

### 3-4-1 Les Incoterms du transport par mer et par voies navigables intérieures<sup>9</sup>

#### 3-4-1-1 FAS ou Free AlongsideShip (Franco le long du navire)

Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. La marchandise est livrée le long du navire dans le port d'embarquement: cette livraison marque le transfert de risques et de frais. L'acheteur supporte les coûts de chargement, le transport maritime, les coûts de déchargement et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité.

#### 3-4-1-2 FOB ou Free On Board (Franco à bord)

La marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. Aux termes des règles 2010, la notion de passage de bastingage qui matérialisait jusqu'alors le transfert de risque a disparu. Désormais, le transfert de risque et de frais s'opère quand la marchandise a été livrée sur le navire. Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que les frais de chargement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités.

#### 3-4-1-3 CFR ou Cost and Freight (Coût et fret)

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport jusqu'au

<sup>9</sup> <http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance> consulté le 07/08/2021.

port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

#### **3-4-1-4 CIF ou Cost, Insurance and Freight (Coût, assurance et fret)**

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

### **3-4-2 Les Incoterms utilisables pour tous les types de transports**

#### **3-4-2-1 EXW ou Ex-Works (A l'usine)**

La marchandise est disponible dans les locaux du vendeur à une date fixée. L'acheteur organise et paie le transport. Il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. Les formalités et frais d'exportation et d'importation, ainsi que les droits et taxes liés à ces deux opérations sont également à la charge de l'acheteur.

#### **3-4-2-2 FCA ou Free Carrier (Franco transporteur)**

Le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risques est matérialisé lors de cette opération. Les formalités et frais d'exportation, ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du vendeur. L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activité, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

**3-4-2-3 CPT ou Carriage Paid To (Port payé jusqu'à)**

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

**3-4-2-4 CIP ou Carriage and Insurance Paid To (Port payé, assurance comprise, jusqu'à)**

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.

Les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations.

En principe, l'acheteur endosse les frais de déchargement, sauf si le contrat stipule que ce déchargement est à la charge du vendeur. Parallèlement, l'acheteur n'a aucune obligation de prendre en charge les coûts d'inspection, tandis que le vendeur paie les frais des inspections avant expédition exigées par les autorités du pays d'exportation ou d'importation. La version 2000 du terme DDP prévoyait que l'acheteur prenait en charge toutes les inspections à l'exception des opérations « diligentées » par les autorités du pays d'exportation.

**3-4-3 Les deux nouveaux termes 2010 <sup>10</sup>****3-4-3-1 DAT ou Delivered At Terminal (Rendu au terminal, terminal de destination convenu)**

Ce terme remplace le terme DEQ. Outre le transport principal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu. L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

---

<sup>10</sup> MONOD (Didier-Pierre) : Moyens et techniques de paiement internationaux, édition ESKA, Paris, 1999.

**3-4-3-2 DAP ou Delivered At Place (Rendu au lieu de destination convenu)**

Ce terme remplace les termes DAF, DES et DDU. Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. Les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées. L'acheteur organise le déchargement, effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

**3-5 Comment utiliser les Incoterms 2010****3-5-1 Préciser le contrat de vente**

Pour utiliser les Incoterms 2010, il convient de le préciser clairement dans le contrat de vente en indiquant : « la règle Incoterms choisie y compris le lieu désigné, suivie de Incoterms 2010 ».

**3-5-2 Choisir la règle Incoterms appropriée**

Le choix de l'Incoterm fait partie intégrante de la négociation commerciale. Il doit être fait en fonction des capacités organisationnelles de l'entreprise, du moyen de transport utilisé, du niveau de service qu'elle souhaite apporter à son client ou avoir de son fournisseur, ou bien encore en fonction des habitudes du marché, des pratiques de la concurrence, etc. L'Incoterm choisi doit être adapté aussi bien aux marchandises à expédier qu'au mode de transport à utiliser.

**3-5-3 Spécifier le lieu ou le port avec précision**

Pour une application optimale des Incoterms, les parties au contrat sont appelées à désigner le lieu ou le port avec une précision maximale. Il y a lieu de souligner ici que pour

certaines Incoterms comme CPT, CIP, CFR, CIF, le lieu désigné n'est pas le même que le lieu de livraison : il s'agit du lieu de destination jusqu'auquel le transport est payé. Pour préciser le lieu de destination finale de la marchandise, il convient de mentionner l'endroit précis afin d'éviter toute ambiguïté. Idem pour la « sortie d'usine ».

La mention dans le contrat de vente du lieu convenu. L'ajout systématique du lieu de référence (port, frontière, etc.) au sigle utilisé.

#### **3-5-4 Les autres précautions à prendre**

L'utilisation des Incoterms nécessite certaines précautions à prendre tels que :

- la bonne connaissance de la signification de chaque Incoterm.
- l'emploi des variantes des Incoterms avec précision afin d'éviter les confusions qui pourraient naître de leur mauvaise interprétation (ex : FOB Alger).

Les Incoterms sont une norme admise dans le monde entier. À ce titre, comme toutes les normes (industrie, qualité, pollution), leur appellation ne souffre aucune divergence. Utilisez les seules abréviations normalisées. On prohibera tout autre code ! Et comme toute norme, il faut y faire explicitement référence. Les trois lettres de l'Incoterm doivent être suivies, outre des lieux convenus, de la mention "Incoterm".

N'hésitez pas à faire appel à un cabinet de juristes internationaux. La tendance actuelle du commerce international se concrétise par le fait que l'acheteur est déchargé de tout souci de logistique. Cela valorise la position de l'exportateur. Il est nécessaire de bien négocier les termes du contrat lors d'une première expédition et surtout dans le cas des pays à risque où un crédit documentaire comme moyen de paiement sera conseillé.

#### **3-6-1 Vente au départ**

Une vente au départ signifie que la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur, c'est à dire :

- à partir de sa mise à disposition dans les locaux du vendeur (EXW),

- à partir du moment où elle a été remise au transporteur aux fins d'expédition (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT et CIP).

Les Incoterms de vente au départ font supporter par l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport des marchandises.

### 3-6-2 Vente à l'arrivée

Une vente à l'arrivée signifie que la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur jusqu'au point/port convenu. 3 Incoterms sont prévus :

- jusqu'à la fin du transport maritime et du débarquement (DAP),
- jusqu'au point de destination (DAT, DDP).
- 

### 3-7 Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat

Tableau N°05 : Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié.

LIBELLES	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			Transport principal acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supportés par le vendeur jusqu'à destination		
		FC A	FA S	FO B	CF R	CI F	CP T	CIP	DA T	DA P	DD P
Incoterm / Coût	EXW	FC A	FA S	FO B	CF R	CI F	CP T	CIP	DA T	DA P	DD P
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

<b>Douane export</b>	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
<b>Manutention au départ</b>	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V
<b>Transport principal</b>	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
<b>Assurance</b>	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V	V
<b>Manutention à l'arrivée</b>	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V	V
<b>Douane import</b>	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
<b>Post acheminement</b>	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
<b>Déchargement usine</b>	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

**Source :** Transport-export.net (Edition, Formation, E-Learning, Conseil).

**V :** Coût à la charge du vendeur      **A :** Coût à la charge de l'acheteur      \* non obligatoire

### 3-8 Le rôle de l'Incoterms :

- **Première fonction :** dans le cadre de contrats de commerce internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison. Il s'agit donc aussi d'une répartition des frais de transport.

- **La deuxième fonction :** est de déterminer le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert de risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise.

- **La troisième fonction** : concerne la fourniture des documents et des informations. Qui, du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document ? Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté. La règle générale de fourniture et, surtout, de responsabilité des informations liées à la sûreté définie par les règles Incoterms est simple. Chacun, le vendeur et l'acheteur, est responsable des informations qui vont lui être utiles.

**Remarque** : Attention, les Incoterms ne définissent pas le moment du transfert de propriété, mais seulement le moment du transfert des risques liés au transport, des différents frais et de l'organisation du transport. Ils définissent notamment qui de l'acheteur ou du vendeur doit, éventuellement, supporter l'assurance du transport des marchandises. En termes de contrat d'assurance, les règles ne les définissent que dans deux cas, CIP et CIF. Dans tous les autres cas, souscrire une assurance est de la responsabilité de qui supporte le risque.

Il s'agit d'un ensemble de règles mis à jour au fur et à mesure de l'évolution du commerce mondial et qui permet à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord rapidement et sans ambiguïté sur les modalités de la transaction. Les règles Incoterms évoluant avec le temps, les parties qui les utilisent sont invitées par la Chambre de commerce internationale à faire référence à l'année d'édition de la version qu'ils veulent utiliser.

### 3-9 Les limites 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.

**Conclusion**

A travers ce chapitre, nous pouvons conclure que les opérations à l'international ne cessent d'évoluer notamment avec la libéralisation des échanges qui ont permis de faciliter les transactions entre opérateurs géographiquement éloignés.

Nous constatons aussi, qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

Le contrat constitue l'élément de base de toute transaction et doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. Ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

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

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

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

**Introduction**

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

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

Dans le souci de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement déterminée selon la nature du besoin, ce chapitre a été structuré de manière à présenter en première section les instruments de paiement à l'international, en deuxième section les éléments de comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

---

**Section 01 : Les instruments de paiement à l'international des importations****1-Les instruments de paiements**

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support. À l'international, on distingue le paiement par chèque, par virement bancaire (SWIFT), par effet de commerce.

**1-1 Les instruments de paiement a vue :****1-1-1 Le cheque**

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Actuellement, en France, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en euros ou en devises étrangères.

Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients.<sup>1</sup>

C'est un écrit par lequel une personne dénommée le tireur donne l'ordre à une autre personne dénommée le tiré de payer une certaine somme au titulaire ou à un tiers, appelé le bénéficiaire à concurrence des fonds déposés chez le tiré.<sup>2</sup>

Le chèque fait donc intervenir 3 personnes :

- **le tireur** : c'est lui qui établit et signe le chèque ; il doit être capable ;
- **le tiré** : c'est lui qui détient les fonds et paye ; ce peut être une banque, un trésorier payeur général, le caissier général de la Caisse des Dépôts et Consignations, une caisse de crédit municipal, etc.

---

<sup>1</sup> Ghislaine Le grandet Hubert Martini, « gestion des opérations import-export », Dunod, Paris, 2008 P128.

<sup>2</sup> Luc BERNET-ROLLANDE, « Principes de technique bancaire », Dunod, Paris, 2008, P63.

- **le bénéficiaire** : c'est lui qui reçoit le paiement. Le chèque peut être stipulé payable à une personne dénommée, ou au porteur (si le chèque est non barré). Il peut également être émis en blanc ; en ce cas il vaut comme chèque au porteur. Le chèque peut être émis au profit du tireur lui-même.

Chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement car est une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre le tiré, malgré cela, le recours juridique parfois long et difficile.

### **1-1-2 Les avantages du chèque :**

- Facilité d'utilisation.
- Commissions faibles sur les chèques de montant.

### **1-1-3 Les inconvénients du chèque :**

- l'Émission est laissée à l'initiative de l'acheteur.
- si le chèque est établi en devises, il y a un risque de change.
- Temps d'encaissement parfois très long.
- les cheque d'entreprise sont souvent interdits lorsqu'il y a une réglementation du contrôle de change.
- le compte il peut être non approvisionné.
- l'utilisation du chèque vient de l'évolution de la technologie car actuellement les terminaux de paiement électronique ont envahi le marché et payer avec une carte de crédit et vite devenu à la mode.
- le cheque peut être volé, perdu, voir falsifié.

## 1-2 Le virement international

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement.<sup>3</sup>

Le virement international est le transfert d'une somme d'argent d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de l'importateur (débiteur), au profit de l'exportateur (le créancier). L'ordre peut être en monnaie nationale ou en devises étrangères.

Le virement présente une facilité d'utilisation dans la mesure où les transmissions sont rapides, sécurisées et à des coûts réduits. C'est l'un des instruments les plus utilisés pour les règlements internationaux.

Cependant, quelques limites existent : l'initiative du virement est, en effet, laissée à l'acheteur ; elle ne présente donc pas de garantie de paiement pour le vendeur.

### 1-2-1 Les moyens de communication du virement international

Le virement bancaire international a trois principaux moyens de communications qui sont :

- A. **Le courrier** : c'est le plus ancien moyen de transmission, c'est un ordre de virement par voie postale, il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.
  
- B. **Le télex** : il est plus rapide que le courrier, il offre également d'avantage de sécurité mais le support papier reste l'instrument de virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.

---

<sup>3</sup> Ghislaine Legrand et Hubert Martini, « gestion des opérations import-export », Dunod, Paris, 2008, page 142.

**C. Le SWIFT :** (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications).c'est un système privé d'échange de message télématique entre banques adhérents, c'est le réseau le plus rapide, le plus souple, il est plus sûr que le télex, il est en outre le plus économique.

### **1-2-1-1 Avantages et inconvénients du virement international**

#### **A. Les avantages**

- La sécurité : grâce à la procédure de contrôle très sophistiquées : cryptage des messages, accès au système par l'émetteur grâce a une clé codée et normalisation des messages évitant les risques d'erreurs et d'incompréhension.
- La réduction du cout et la rapidité.
- Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition.
- La facilité d'utilisation : fonctionnement 24 heures sur 24,365 jours par an.

#### **B. Les inconvénients**

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée au débiteur.
- Il peut exister un Risque de change si le virement est libellé en devises.<sup>4</sup>

### **1-3 L'effet de commerce**

Pour garantir le paiement à l'échéance, le vendeur peut exiger la remise d'un document appelé « effet de commerce », qui présente les trois caractéristiques suivantes :

- Il représente une créance d'argent d'un montant déterminé et exigible à court terme

;

---

<sup>4</sup> BERNET-ROLLANDE, « Principes de technique bancaire », Dunod, Paris, 2008, page 246.

- Il ne peut être payé qu'à celui qui détient matériellement le document ;
- Il est négociable, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre par endossement : cette qualité constitue sa principale utilité en rendant sa circulation rapide et facile, en distinguant la lettre de change, le billet à ordre, le warrant.<sup>5</sup>

### 1-3-1 La lettre de change

La lettre de change ou traite remonte au Moyen Âge ; elle était utilisée par les banquiers pour permettre à leurs clients commerçants de se procurer des fonds sur une autre place, et leur éviter ainsi un transport de monnaie onéreux et dangereux.

#### Définitions

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

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

Certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître : la domination de la lettre de change ; l'ordre de payer une certaine somme (en chiffres et en lettres) ; le nom de celui qui doit payer (le tiré) ; l'échéance ; le lieu de paiement ; le nom du bénéficiaire ; la date et le lieu de création ; le nom et la signature du tireur (celui qui émet la lettre de change).

Ce type d'effets comporte des avantages et des inconvénients :

#### - Les avantages

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) .

---

<sup>5</sup> Idem.

- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque.
- Il détermine précisément la date d'échéance.

### **- Les inconvénients**

- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol.
- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur (le tiré) et son recouvrement peut être long.
- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.

Cependant, ce mode de paiement n'est pas toujours répandu. Il est possible d'écartier le risque d'impayé en exigeant de son client l'aval bancaire sur lettre de change du banquier du tire.

Une traite avalisée apporte une forte sécurité de paiement mais ne supprime pas le risque de non-transfert (sur les pays à risque).

### **1-3-2 Le billet à ordre**

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée souscripteur (le débiteur, c'est-à-dire le client) reconnaît sa dette et s'engage à payer à une autre personne appelée bénéficiaire (le créancier, c'est-à-dire le fournisseur, ou un tiers désigné par lui) une certaine somme à une époque déterminée.

Il est à ordre à une structure beaucoup plus simple que la lettre de change, puisqu'il met en cause uniquement deux personnes, le souscripteur de l'effet et le bénéficiaire.

A travers la lettre de change, le créancier adresse à son débiteur l'ordre de payer le montant dû à une date convenue.

Dans le cas du billet à ordre, c'est le débiteur lui-même qui établit le document par lequel il s'engage de régler sa dette à une date déterminée.

Le billet à ordre possède des avantages et des inconvénients comme suit :

Le billet à ordre ressemble à la lettre de change. Il a quasiment les mêmes avantages et inconvénients que cette derniers (il peut avaliser par une banque, endossé, négocié ...).

La Différence fondamentale entre une lettre de change et un billet à ordre vient du fait que la première est émise par le créancier (l'exportateur), alors que le second est émis par le débiteur (l'importateur). Le risque encouru par l'exportateur est plus important dans le cas du billet à ordre. D'ailleurs il est peu utilisé pour des règlements à l'étranger et voit son utilisation diminuer au fil du temps.

### 1-3-3 Le warrant

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

## 1-4 Les techniques du paiement à l'international <sup>6</sup>

- **Le paiement sur facture :** Pour sécuriser ce paiement vous pouvez demander tout ou partie du paiement avant l'expédition. Difficile à faire accepter par l'acheteur, cette approche trouve rapidement ses limites. Elle est peu attractive pour l'importateur et le développement du chiffre d'affaires sera limité puisque l'acheteur prend tous les risques ;

- **Le crédit documentaire :** Contrairement à la remise documentaire, le crédit documentaire (Credoc) est l'engagement bancaire de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise dans un délai déterminé, des documents conformes aux attentes de l'acheteur. C'est au moment de la rédaction du contrat commercial de vente que vous stipulerez un mode de paiement par crédit documentaire.

---

<sup>6</sup> Objectif-import-export <https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/moyens-de-paiement-a-l-international>.

- **La remise documentaire** : C'est une technique de paiement par laquelle l'exportateur mandate sa banque. Elle ne remet les documents nécessaires à l'acheteur pour prendre possession de la marchandise que contre paiement ou remise de l'instrument de paiement.

Deux risques subsistent cependant :

- a) L'acheteur ne se présente pas, par exemple parce que la conjoncture ne lui est plus favorable : c'est la non-levée des documents. Pour se prémunir de ce risque de non-levée des documents, il est fortement recommandé de demander un acompte avant l'expédition de la marchandise.
- b) Cette technique ne comporte aucun engagement bancaire. L'exportateur n'est donc pas protégé d'un risque de non-paiement dans le cas d'un paiement contre acceptation (traite par exemple).

La remise documentaire présente de nombreux avantages dont la simplicité et le coût. Mais elle doit être utilisée avec un partenaire commercial régulier que l'on souhaite surveiller.

#### **1-4-1 Comparaison entre instrument et technique de paiement du commerce international <sup>7</sup>**

- **Les instruments de paiement**

L'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement. C'est le véhicule monétaire qui annule la dette contractée auprès du créancier.

Les principaux instruments de paiements utilisés à l'international sont : le virement, le chèque, la lettre de change, le billet à ordre et la carte bancaire. Tous les instruments de paiement nous sont familiers et leur utilisation au niveau national est assez simple. Mais c'est tout autre chose quand ils sont employés au niveau international comme nous le verrons plus tard.

La carte bancaire est surtout utilisée pour l'achat des échantillons d'un produit lorsque l'importateur ou son représentant se trouve dans le pays de l'exportateur. Il présente l'avantage de permettre un transfert de fonds presque instantané. Son utilisation est souvent limitée à cause des plafonds associés.

---

<sup>7</sup> Comprendre les paiements : <http://www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiementquelles-sont-les-différences/>.

S'il n'y a pas de limite de montant (si ce n'est la provision sur le compte du tireur) à l'émission d'un chèque, ce moyen de paiement est peu utilisé à cause des délais de traitement particulièrement long à l'international.

Le virement est de loin le moyen de paiement le plus utilisé par les entreprises dans les échanges commerciaux. Les délais de traitement au niveau international ont été raccourcis grâce à la mise en place de réseaux comme SWIFT.

Enfin, les effets de commerce (Lettre de change et Billet à ordre) ne sont pas beaucoup utilisés à cause des exigences réglementaires qui diffèrent quand on passe d'un pays à un autre. Il faut donc se mettre d'accord sur la réglementation à appliquer en cas de litige. Et cela ne simplifie pas les choses alors qu'il y a déjà pas mal de problèmes à résoudre.

Ce qu'il faut retenir : Instrument de paiement = Moyen de paiement pour transférer les fonds de l'acheteur vers le vendeur et ainsi annuler la dette.

- **Les techniques de paiement**

Les techniques de paiement concernent les méthodes utilisées pour actionner ou activer le moyen de paiement prévu dans le contrat. Elles sont rattachées à l'organisation et à la sécurité du règlement ainsi qu'à la vitesse avec laquelle il sera réalisé. Grâce à ces techniques de sécurité de paiement, l'exportateur expédie les marchandises avec une quasi-certitude d'être payée. L'importateur ne peut prendre possession des biens qu'en échange d'un instrument de paiement.

La complexité de la technique de paiement augmente avec le niveau de garantie souhaité par l'exportateur. Plus la garantie de paiement est sûre, plus la technique sera élaborée et plus sa mise en œuvre sera coûteuse. Une technique ne peut pas être adaptée à toutes les situations et doit être choisie au cas par cas.

Il est important aussi de noter qu'une technique de paiement apporte la sécurité aux deux parties et pas à une seule. C'est pourquoi les banques de chacune des parties prélèvent des frais lors de l'utilisation d'une technique de paiement.

Ceci renforce l'importance de bien mettre par écrit dans le contrat quelle technique et quel instrument sera utilisé. Il y aura des conséquences financières de part et d'autres.

Les techniques de paiement sont utilisées quasi exclusivement dans les transactions internationales. On compte parmi elles : l'encaissement direct, le contre remboursement, la remise documentaire, le crédit documentaire et ses variantes, la Lettre de crédit Stand-By.

Il n'est pas obligatoire d'utiliser une technique de paiement dans les transactions internationales, mais c'est fortement conseillé pour se prémunir contre les risques. Et ils sont assez nombreux. L'utilisation des instruments ou techniques de paiement dépend du degré de confiance entre l'importateur et l'exportateur. Si le degré de confiance est élevé, un instrument de paiement suffira. Sinon, il faudra un filet de protection, une technique de paiement.

Instrument de paiement = Moyen de paiement pour le transfert de fonds qui annule la dette auprès du créancier. Une technique de paiement englobe des instruments de paiement et a pour but principal la sécurité du paiement.

### **1-5 Les Documents utilisés dans le commerce international**

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires qui trouve son explication dans :

- Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique ;
- Les différences en matière de lois et de législations dans leurs pays respectifs ;
- Les différences culturelles et linguistiques.

C'est ainsi que pour dissiper cette méfiance il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et les droits des contractants.

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

#### **1-5-1 Les documents de prix**

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

- L'identité des contractants ;
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce ;
- Le pays d'origine et de provenance des marchandises ;
- La nature des marchandises ou des services fournis ;
- Leur qualité, prix unitaire et le montant global ;
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement ;
- La décomposition en part transférable et part payable en DA ;
- Date d'établissement de la facture et délais de livraison ;
- Conditions de vente et de livraison.
- Autres informations jugées utiles par les deux parties. Quant aux types de factures, on peut citer :

### 1-5-2 La facture Pro forma

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale. Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC).<sup>8</sup>

Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

### 1-5-3 La facture commerciale (définitive)

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le Vendeur. La Facture présentée pour la domiciliation doit obligatoirement comporter les mentions suivantes:<sup>9</sup>

- Les noms et adresses des co-contractants ;
- Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services ;
- La nature des biens et services ;

---

<sup>8</sup> AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.14

<sup>9</sup> CHABANI Saïd, NEBRI Younes : mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par la remise documentaire » promotion 2016/2017.

- La quantité, la qualité et les spécifications techniques ;
- Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat ;
- Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services ;
- Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires ;
- Les conditions de paiement ;
- Incoterms.

#### **1-5-4 La facture consulaire**

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur.<sup>10</sup>

#### **1-5-5 Les documents douaniers**

Les déclarations en douane sont visées par l'administration douanière 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 sous douane.

#### **1-5-6 Les documents de transport (expédition)**

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

##### **1-5-6-1 Le Connaissance maritime (bill of lading)**

---

<sup>10</sup> BERNET (ROLLANDE) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.355

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

« Le connaissance maritime est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées. »<sup>11</sup>

### A. Les particularités du connaissance maritime

Ce document possède la particularité d'être à la fois :

- Un titre de propriété ;
- Récépissé d'expédition pour le chargeur ;
- Contrat de transport.

### B. Les mentions du connaissance maritime

En égard à son importance, le connaissance maritime doit comporter certaines Informations, à savoir : <sup>12</sup>

- Le nom du navire ;
- Le port d'embarquement
- Le port de déchargement ;
- Le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire ;
- La description de la marchandise transportée ;
- Les conditions de transport (en portée, en col, en chambre froide...) ;
- Les conditions de paiement ;
- Le terme de vente (Incoterm) ;
- La date d'expédition ;

---

<sup>11</sup> MONOD (Didier-Pierre) : Moyens et techniques de paiement internationaux, édition ESKA, Paris, 1999, P.226

<sup>12</sup> BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) : Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire, mémoire de licence, INC, Alger, 2007, P.35.

- La mentions « clean on board »;
- La signature du capitaine du navire.

Il est à noter également qu'un connaissement peut comporter d'autres mentions expressément demandées par l'importateur, telles que :

- **Received for shipment (reçu pour embarquement)** : cette mention n'atteste pas l'embarquement effectif de la marchandise, elle n'atteste que sa prise en charge par la compagnie de transport ;

- **Celan on bord ou chargé à bord** : cette mention atteste que la marchandise est effectivement chargée à bord du navire ;

- **Dirty (surcharge)** : ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées est entreposé sur un espace non couvert du navire ;

- **Transbordement (autorise/interdit)** : le connaissement peut porter une mention concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement ; le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire a un autre en cours du transport maritime. Le connaissement peut-être établi soit :

- **Au porteur (bearer)** : le porteur devient propriétaire de la marchandise.
- **A personne dénommée (straight consigned)** : il désigne nominativement la personne qui doit prendre possession des marchandises (dans ce cas il n'est pas endossable).
- **A ordre (to order)** : établi à l'ordre de l'importateur ou de son banquier qui peuvent le transmettre par endossement

En Algérie, le connaissement doit porter la mention « clean » et « on board » pour qu'il soit accepté dans les remises et les crédits documentaires cependant la mention « received for shipment" (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

En l'absence du connaissance, la banque de l'importateur délivre un document appelé « lettre de garantie » afin de lui permettre de prendre possession des marchandises.

#### **1-5-6-2 La lettre de transport aérien (LTA)**

Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien « LTA ». <sup>13</sup> 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.

#### **1-5-6-3 La lettre de transport routier (LTR)**

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété. <sup>14</sup>

#### **1-5-6-4 Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI)**

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention Internationale de Rome 1933). Ce document est constitué de six feuilles dont

---

<sup>13</sup> Convention de Varsovie du 12.10.1929

<sup>14</sup> BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) :Op.cit., P.37.

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.

### **1-5-6-5 Le récépissé postal (bulletin d'expédition)**

C'est un document établi par les services des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes.

### **1-5-6-6 Document de transport combiné**

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.

## **Section 02 : Les éléments de comparaison entre le Credoc et la Remdoc**

### **2-1 Généralités Sur Le Crédit Documentaire**

Le crédit documentaire est un support essentiel pour les transactions du commerce international. Il a valeur universelle car il demeure l'instrument de paiement de référence utilisable dans la majorité des pays, pour la plupart des biens et services et pour tous montants. Régi par les règles internationalement reconnues de la Chambre de Commerce Internationale (RUU 600), le crédit documentaire est fondé sur un principe simple : la vérification par les banques (émettrices / notificatrices / confirmantes) des documents attestant de l'expédition des marchandises, de la réalisation des prestations de services et de leur valeur.

### 2-1-1 Définition du crédit documentaire

Avec la distance géographique, l'acheteur et le vendeur ne se connaissent pas souvent ainsi que n'y a pas de confiance. Le problème de recouvrement de créances combinées aux risques politiques dans certains pays, poussent l'exportateur à s'intéresser de façon approfondie à la situation financiers de leurs clients étrangers.

L'exportateur hésite à entreprendre la fabrication d'un produit s'il n'est pas sûr d'entre de se faire payer.

De son côté, l'importateur hésite à verser des fonds à l'exportateur, avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat. Les banques proposent les techniques les plus sécurisantes : le crédit documentaire.

Le crédit documentaire, appelé également « lettre de crédit » ou « accreditif », est l'opération par laquelle une banque (Banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (Donneur d'ordre), à régler à un tiers, exportateur (Bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise de documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services.

Le crédit documentaire « c'est une promesse donné par un banquier de l'importateur à un exportateur étrangers, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte à l'aide des documents énumérés la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateur ».

### 2-1-2 L'objet du crédit documentaire

Le Credoc a pour objet de garantir le respect des engagements des deux parties, de la banque de l'exportateur, de la banque de l'importateur et des banques partenaires.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> P. Garsuault et S. Primi, «Les opération bancaires international », Ed BANQUE, Paris, 1957, P 113.

L'objet de cet instrument de crédit est de sécuriser le paiement au profit du vendeur, tout en assurant une sécurité de livraison pour l'acquéreur. Les intérêts des deux parties ne sont en effet de prime abord pas nécessairement compatibles, le vendeur souhaitant être payé, et l'acheteur, quant à lui, étant désireux de recevoir le bien dans les quantités, qualités, et délais contractuels voulus.<sup>16</sup>

### **2-1-3 Les types de crédit documentaire**

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

#### **2-1-3-1 Le crédit documentaire révocable**

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés (Le banquier peut revenir sur son engagement avant expédition des marchandises). Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.<sup>17</sup>

#### **2-1-3-2 Le crédit documentaire irrévocable (notifié ou non confirmé)**

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>18</sup>

---

<sup>16</sup> M. Jaecki et E-Avocate, « Financer vos exportations : le crédit documentaire », in site internet : [www.avocatspicovschi.com](http://www.avocatspicovschi.com)

<sup>17</sup> (Article 8 des RUU).

<sup>18</sup> Ghislaine Le grandet Hubert Martini, « gestion des opérations import-export », Dunod, Paris, 2008, page136.

### 2-1-3-3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

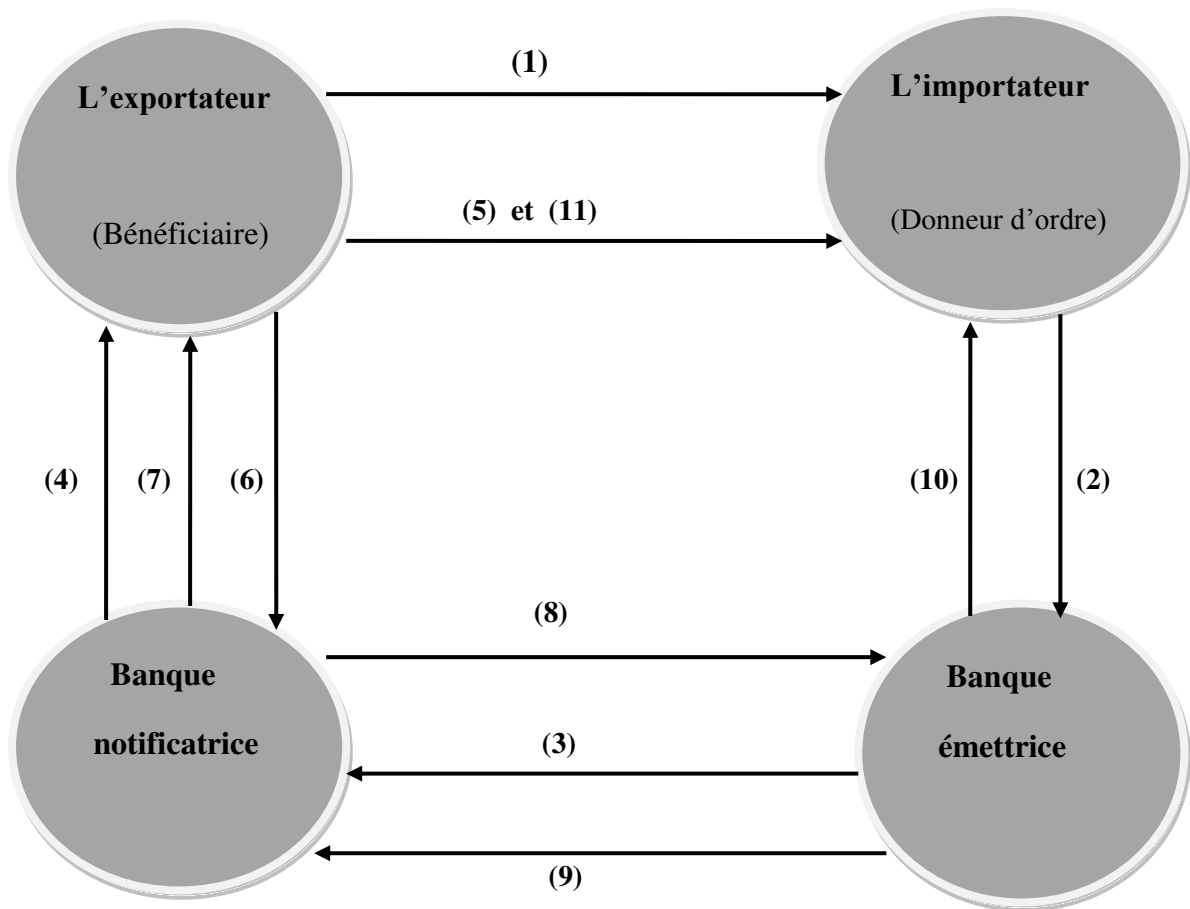
Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice. Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, 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

### 2-1-4 Les intervenants dans la procédure du crédit documentaire

Une opération de crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties :

- **Le donneur d'ordre** : C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise, entre autre les documents qu'il désire et le mode de règlement.
- **La banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur qui reçoit les instructions de son client, il procède à l'ouverture du Credoc sur la base des instructions du donneur d'ordre.
- **La banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans les pays de vendeurs). Elle va notifier au vendeur l'ouverture de crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.
- **Le bénéficiaire (vendeur- exportateur)** : C'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

Figure n°01 : Le déroulement d'un Credoc



**Source :** schémas établie par moi-même à partir de l'ouvrage Ghislaine Legrand et Hubert Martini, « gestion des opérations import-export », Dunod, Paris, 2008 page 136

Les étapes du déroulement d'une opération d'octroi de crédit documentaire seront donc expliquées à l'aide de schéma précédent, comme suite :

- (1) L'acheteur et vendeur concluent un contrat de vente prévoyant le paiement par CREDOC.
- (2) L'acheteur demande à sa banque «la banque émettrice »un crédit en faveur du vendeur.
- (3) La banque émettrice demande à une autre banque, située au pays du vendeur, de notifier le crédit.

- (4) La banque notificatrice ou confirmatrice informe le vendeur de l'émission du crédit.
- (5) Dès que le vendeur reçoit le crédit, il peut procéder à l'expédition des marchandises.
- (6) Le vendeur transmet les documents faisant preuve de l'expédition de la marchandise à la banque notificatrice.
- (7) La banque vérifie que les documents sont conformes au crédit. Si les documents satisfont aux conditions du crédit, la banque paiera le fournisseur.
- (8) La banque, s'il ne s'agit pas de la banque émettrice, adresse les documents à la banque émettrice.
- (9) La banque émettrice vérifie les documents et s'ils sont conformes aux conditions de crédit, elle rembourse à la banque confirmatrice qui à effectuer le paiement.
- (10) Lorsque les documents ont été vérifiés par la banque émettrice, et se sont avérés satisfaisants aux conditions du crédit, ils sont remis à l'acheteur après paiement du montant exigible.
- (11) L'acheteur adresse le document de transport au transporteur, lequel procédera alors à la livraison des marchandises.

#### **2-1-5 Les modes de réalisation du crédit documentaire**

Le mode de réalisation du crédit documentaire est l'acte par lequel une banque exécute ses engagements envers le bénéficiaire si les documents sont conformes aux termes et conditions du crédit. Tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation.

- **Réalisation par paiement à vue**

Le paiement est immédiat, virement au comptant par la banque désignée contre les documents présentés. C'est le paiement le plus rapide pour l'exportateur. Cette banque peut

être la banque émettrice, la banque notificatrice ou toute autre banque remplissant les conditions précitées.<sup>19</sup>

- **Réalisation par paiement différé**

Réalisation par paiement différé Ce monde de réalisation est assez problèmes de trésoreries, du fait qu'il ne peut recourir à l'escompte.

- **Réalisation par acceptation**

La banque accepte une banque confirmatrice si l'une ou l'autre est désignée. L'exportateur est payé à l'échéance.

- **Réalisation par négociation**

La banque désignée escompte, contre les documents, une traite tirée sur vendeur est réglé immédiatement tandis que l'acheteur ne sera débité qu'à l'échéance.

## **2-1-6 Les crédits documentaires spéciaux**

En dépit des besoins diversifiés nécessaires au déroulement d'une opération commerciale internationale, nous pourrions rencontrer des applications particulières du crédit documentaire. En effet, il existe différents types de crédits documentaires spéciaux, selon l'usage qui en est fait, nous pouvons citer :

### **2-1-6-1 Le crédit revolving (renouvelable)**

Le crédit revolving est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé automatiquement. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.

---

<sup>19</sup> K. Khadidja, L. Louiza, « Financement du commerce international », université de Bejaia ,2015/2016 page 31

**2-1-6-2 Le crédit documentaire « transférable »**

C'est une autorisation que donne l'importateur et sa banque à l'exportateur pour transférer tout ou partie du crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à l'étranger. Il est utilisé généralement lorsque l'exportateur emploie des sous-traitants et divers fournisseurs.

**2-1-6-3 Le crédit « RED Clause » ou « Green clause »**

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

**2-1-6-4 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, l'offre à la banque notificatrice en « garantie » de l'émission du second crédit.

En qualité de donneur d'ordre pour ce second 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.

**2-1-7 Les avantages et les inconvénients du Credoc****2-1-7-1 Les avantages**

- Le crédit documentaire garantit la livraison des marchandises avec la qualité et la quantité demandée et dans le délai prévu.
- Il est reconnu et utilisé partout dans le monde et aussi soumis à des règles internationales très précises (RUU).

- Il facilite le recouvrement des créances sur l'étranger.
- La rapidité de paiement : possibilité d'être payé dès l'expédition des marchandises.
- Pour la banque : Une rémunération due à (ouverture de crédit, transfert de fonds et documents).

### **2-1-7-2 Les inconvénients**

- Le crédit documentaire est une procédure complexe car il y a plusieurs types de crédit et modes de réalisation ainsi que de document.
- Cout élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant important.
- Risque de non paiement pour l'exportateur, dû à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.
- Des nombreuses commissions viennent graver le coût de crédit documentaire, qui s'avère finalement un instrument onéreux.
- Dans le crédit documentaire les banques sont engagées, ce qui résulte une examinassions de façon très rigoureuse des documents.

## **2-2 La remise documentaire**

### **2-2-1 Définition de la remise documentaire <sup>20</sup>**

La remise documentaire est une technique de paiement par laquelle un exportateur suite à l'expédition des marchandises confie à une banque les documents

---

<sup>20</sup> Yves SIMON, Delphine LAUTIER, Christophe MOREL « finance international » 10<sup>ème</sup> édition« Economica» septembre 2009, P 699.

convenus avec l'importateur comportant ou par un effet de commerce. Ces documents sont destinés à être remis à l'importateur contre paiement des sommes dues ou par acceptation d'un effet de commerce, ils sont généralement constitués des documents de transport tel qu'un connaissance maritime, si la marchandise a été expédiée par voie maritime, la lettre de voiture dans le cas d'une expédition par chemin de fer, la lettre de transport aérien ou document de transport combiné .

Des documents comptables s'ajoutent à la liste des documents, tel qu'une facture commerciale dans laquelle l'exportateur fixe le montant de la marchandise due à l'importateur. Dans certains cas un certificat d'origine ou un certificat d'inspection peuvent être exigés, le certificat d'origine est une preuve de l'origine de la marchandise, quant au certificat d'inspection c'est un document présentant les résultats d'un examen sur la qualité de la marchandise.

La remise documentaire présente un avantage pour l'exportateur, car ce dernier est assuré que la marchandise ne sera récupéré par l'importateur que lorsqu'il aura payé les sommes dues, ou par acceptation d'une traite. La technique la plus simple est le paiement au comptant par l'importateur aux guichet de la banque, quant à l'acceptation d'une traite, c'est une technique qui présente un avantage à l'importateur en lui laissant le temps de revendre la marchandise et d'obtenir les fonds lui permettant par la suite le paiement de l'exportateur, et dans le cas où l'importateur ne paie pas et n'accepte pas l'effet de commerce.

La remise documentaire est une technique qui est conseillée dans les cas suivants : <sup>21</sup>

- Si le vendeur et l'acheteur entretiennent des relations de confiance ;
- Si la volonté de payer et la solvabilité de l'acheteur ne font aucun doute ;
- Si la situation politique, économique et juridique est stable dans le pays de l'importateur ;
- Si le trafic international des paiements du pays importateur n'est pas entravé ou menacé par un contrôle stricte des changes, ni par restrictions de quelques sortes.

---

<sup>21</sup> LUVINCENT TAPE Ange « Gestion des crédits et encaissement documentaire à l'importation : technique, analyses et perspectives à AMEN BANK » mémoire de master en gestion des organismes financiers et bancaire, 2006 .[http:// www.memoireonline.com.gestion-crédit-encaissements-documentaire-importation/amenbank34](http://www.memoireonline.com.gestion-crédit-encaissements-documentaire-importation/amenbank34).consulté le 27 /11/2021.

### 2-2-2 Objectif de la remise documentaire

La remise documentaire est un mode de paiement à l'international moins chère, plus simple et rapide que le crédit documentaire, offrant plus de sécurité que le virement bancaire international ; elle accompagne une opération commerciale internationale lorsqu'une certaine confiance existe entre l'acheteur et le vendeur ou lorsque le pays de l'acheteur n'a pas de risque.

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

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

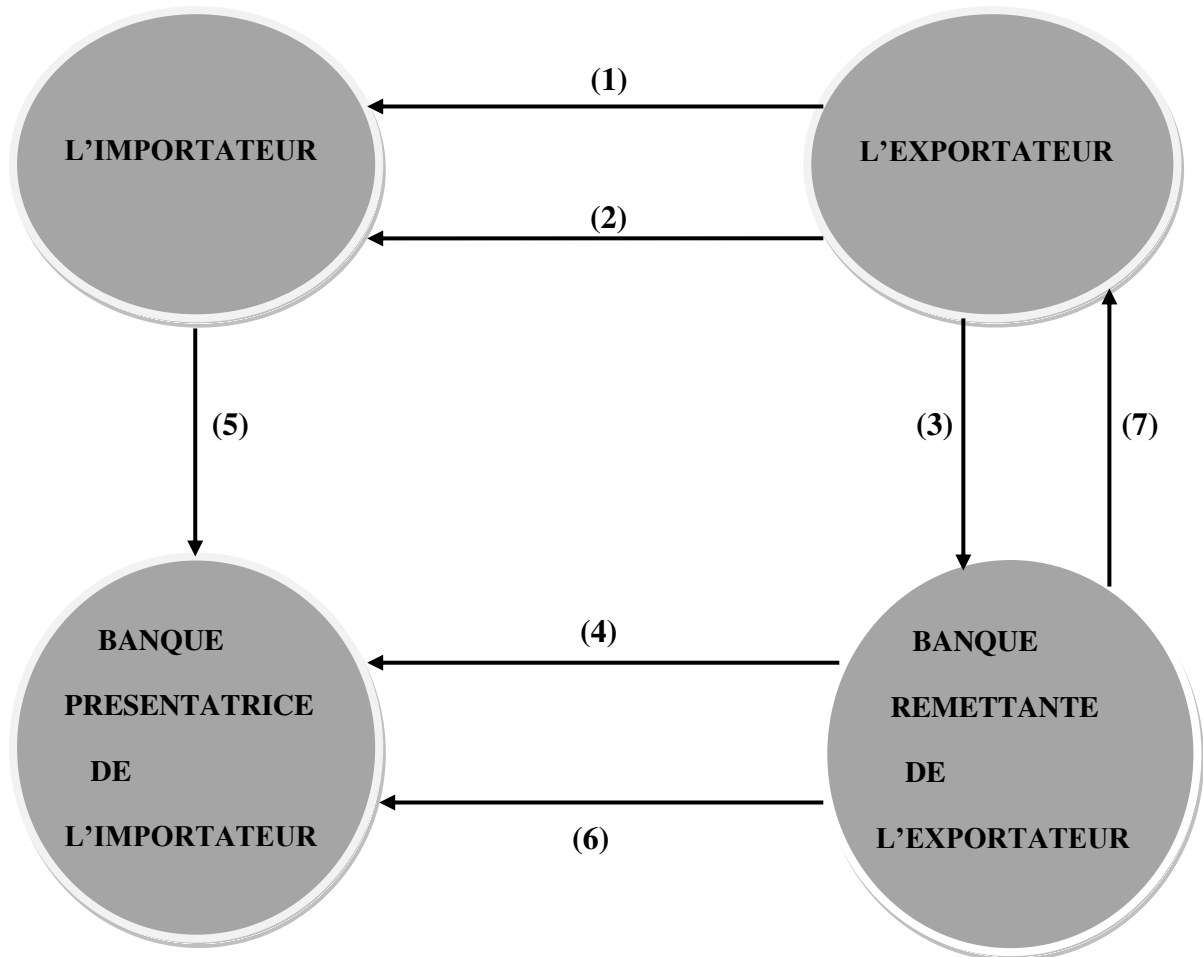
- **Donneur d'ordre** : Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque.
  
- **Banque remettante** : C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissements en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance.
  
- **Banque présentatrice** : C'est la banque à l'étranger chargé de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondant de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.
  
- **Bénéficiaire** : Destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents.

Les documents à remettre dans ces opérations on trouve : les documents de transport (le connaissement, la lettre de voiture, la lettre de transport aérien et le document de transport combiné). Le document de transport fait preuve d'un contrat de transport, constitue un reçu de marchandise et représente le droit sur la marchandise.

D'autres documents sont à transmettre à l'importateur, parmi eux la facture commerciale et dans certaines circonstances, un certificat d'origine (apporte la preuve de l'origine de la marchandise) un certificat d'assurance ou un certificat d'inspection (présentant

les résultats d'un examen qualitatif et analytique effectué par un organisme indépendant ou une société spécialisée) peuvent être exigés.<sup>22</sup>

**Figure n°02 : La procédure de la remise documentaire**



**Source :** schémas élaboré par moi-même à partir de l'ouvrage : LERGAND .G, et MARTIN .H : « Management des opérations du commerce international ». Page 146.

Donc on distingue (07) étapes pour la réalisation d'une remise documentaire sont les suivantes :

- (1) L'élaboration d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur.
- (2) L'exportateur va expédier la marchandise pour l'importateur.

<sup>22</sup> Ghislaine Legrand et Hubert Martini, « gestion des opérations import-export », Dunod, Paris, 2008, page 132.

- (3) L'exportateur remet à sa banque (la banque remettante) les documents demandés par l'importateur.
- (4) La banque remettante transmet les documents à la banque présentatrice de l'importateur) accompagnés d'un ordre d'encaissement comportant des instructions.
- (5) La banque présentatrice délivre les documents à l'importateur dans le respect des instructions qu'elle a reçues (contre le paiement au comptant ou acceptations des effets).
- (6) La banque présentatrice paie la banque remettante ou lui remet les effets acceptés par l'importateur. Dans le cas échéant, elle lui retourne les documents si l'importateur refuse de payer ou de les accepter dans un délai précis à partir de la date de leurs réceptions.
- (7) Enfin, la banque remettante paie l'exportateur ou lui remet les effets acceptés. Sinon, elle lui retourne les documents si l'importateur les refuse ou refuse de payer.

#### **2-2-4 Avantage et inconvénient de la remise documentaire**

##### **2-2-4-1 Les avantages**

- Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement ;
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite ;
- Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire ;
- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise si des documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire ;
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates.

### 2-2-4-2 Les inconvénients

- Cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit ;
- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise D/A) ;
- Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur. Ce dernier risque beaucoup plus dans l'opération ;
- La remise documentaire reste une sécurité peu fiable, qui représente certaines limites. Elle suppose donc une certaine connaissance entre acheteur et vendeur ;
- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change.

### 2-3 Les types de risque

Du début de la négociation de la transaction, jusqu'à la fin de l'échéance, le vendeur trouve plusieurs risques à savoir : le risque commercial, le risque économique, le risque d'interruption de marché et le risque politique :

#### 2-3-1 Le risque commercial <sup>23</sup>

Le risque commercial peut être défini comme étant l'incapacité financière temporaire ou définitive de l'acheteur à payer le montant de la transaction qu'il s'était engagé à régler dans les délais convenus.

Comme il peut être un litige portant sur la qualité des marchandises ou la dérogation l'une des conditions citées dans ce contrat commercial sans aucun préavis de la part de l'acheteur.

---

<sup>23</sup> BERNET (R) : « Principe de technique bancaire », 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p 265

### 2-3-2 Risque économique

Pour assurer une exploitation durable, le vendeur doit fréquemment se procurer des fournitures et des matières premières incorporable a sa propre fabrication.

Lors de l'établissement de son offre de vente, il indique le prix d'achat de ses matières. Par leurs caractères, les marchés de matières premières connaissent une instabilité de prix, il se peut que le cout de ces dernières croie d'une manière imprévue telle que la crise pétrolière de 1973.

Si le contrat ne prend pas en considération une réévaluation des prix, l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations, même à perte.

### 2-3-3 Risque d'interruption de marché

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

Ce risque se présente également lorsque les deux pays des co-contractants entrent en conflit politique, ce qui empêche la livraison des marchandises déjà fabriquées, pou en cours de fabrication.

L'exportateur trouve ainsi une très grande difficulté de les revendre, notamment quand il s'agit des marchandises spécifiques ou produites sur mesure.

Le risque d'interruption de marché s'inclure sur les deux parties tout pour l'exportateur que l'importateur.

### **2-3-4 Le risque politique**

On appelle « risque politique » ce qui résulte des guerres, d'une évolution, des émeutes, des décisions gouvernementales faisant, entre autre, obstacle à l'exécution du contrat commercial, mais également d'un non transfert de fond entre banques centrales.

## **2-4 les techniques de couvertures faisant appel aux banques**

Les techniques de couverture faisant appel aux banques sont : <sup>24</sup>

### **2-4-1 L'achat à terme**

Cette technique permet à l'acheteur de bloquer le risque de change : une banque garantit un cours à une échéance donnée ou pour une période donnée. L'acheteur doit livrer les devises. Le contrat est ferme.

Il est possible de le proroger. En cas de non levée des devises étrangères, la banque liquidera la position de l'acheteur et lui imputera les éventuels pertes ou bénéfices. Les banques proposent des achats à terme évolutifs qui permettent de bénéficier partiellement d'une évolution favorable de la devise étrangère (hausse de l'euro et diminution de la devise étrangère).

### **2-4-2 Les avances en devises**

Cette technique consiste à emprunter des devises étrangères pour régler son fournisseur. Ce prêt donne lieu au paiement d'intérêt sur la base du LIBOR devise étrangère + marge de la banque. Cependant, le prêt sert à obtenir un escompte pour paiement comptant du

---

<sup>24</sup> Adam.A, Aridj.K, Berki.S : «technique de financement des opérations d'importations, étude d'un Credoc » ENEL AZAZGA, université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2003, page 29.

fournisseur. À l'échéance, l'importateur devra rembourser le banquier prêteur (capital + intérêts) par des recettes export ou un achat de devises selon son activité, sa trésorerie et l'évolution des marchés.<sup>25</sup>

### **2-4-3 L'option de change**

L'option de change à l'import permet à l'importateur de couvrir le risque de change en période de négociation ou en période de crédit fournisseur ou durant les deux. La technique de l'option est adaptée au risque de change certain et incertain.

Ainsi l'importateur achète une option d'achat de devises étrangères (USD par exemple) à un cours déterminé, appelé prix d'exercice pour une échéance prévue moyennant le paiement d'une prime. Lorsque l'importateur doit payer son fournisseur, il observe le marché des changes pour savoir s'il doit ou non Exercer son option de change. Si la devise étrangère s'est appréciée (donc l'euro s'est déprécié), l'importateur va exercer son option.

### **2-4-4 Change avec intéressement**

Couverture à terme qui garantit un cours à terme un peu moins favorable que la couverture à terme classique mais permet de profiter d'une évolution favorable de la devise étrangère dans une proportion définie dans le contrat (25 %, 50 % ou 75 % par exemple).

### **2-4-5 Change budgété**

Couverture à terme, plus souple quant à l'échéance : La banque garantit un cours de change pour un montant maximum sur une période définie d'avance (entre un mois et un an).

---

<sup>25</sup> AZAG.S, IBRIR W. »FINANCEMENT, RISQUES ET GARANTIES DANS LE COMMERCE EXTERIEUR », université de Bejaia, année 2015-2016, page39.

**Section 03 : Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC**

Les deux cas d'étude de crédit documentaire et remise documentaire que nous avons traités dans la section précédente, nous permettent d'aboutir à quelques résultats comparatifs sur certains critères relatifs à leur déroulement.

**3-1 Tableau de comparaison du déroulement du Credoc et de la Remdoc****Tableau n° 06 : La comparaison entre le CREDOC et la REMDOC**

<b>Intervenants et composants</b>	<b>Crédit documentaire</b>	<b>Remise documentaire</b>
Exportateur	Bénéficiaire	Donneur d'ordre
Importateur	Donneur d'ordre	Bénéficiaire de la remise
Banque de l'exportateur	Banque notificatrice ou Confirmante	Banque remettante
Banque de l'importateur	Banque émettrice	Banque présentatrice
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 :** réalisé par moi-même.

Ce tableau ci-dessous résume en détaille la différence entre le CREDOC et la REMDOC :

- D'abord au niveau de sécurité et garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de paiement sûr, par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'exportateur.
- ensuite la gestion administrative du CREDOC est très lourde et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise alors que la REMDOC est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.
- A cet effet, la lourdeur administrative du CREDOC engendre des coûts et des commissions bancaires, tandis que la REMDOC ne supporte pas autant de commission.
- Enfin le client voit d'un mauvais œil l'exigence de son fournisseur le paiement par Le CREDOC car cela est vu comme un manque de confiance de la part du fournisseur, En revanche le paiement par la REMDOC demande un certain niveau de confiance pour que les deux parties soient d'accord pour ce mode de paiement.

### 3-2 Les avantages et les inconvénients des deux modalités

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

- La remise documentaire exige l'existence d'un certain niveau de confiance, contrairement au CREDOC, qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risqué.

- La domiciliation d'une importation par crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération, tandis que la domiciliation d'une importation par remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivé des documents définitifs. - Le CREDOC est ouvert à l'initiative du vendeur.

- Le CREDIT documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire supporte moins de commission.

- Les CREDOC exigent de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de la 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 CREDOC.

**Conclusion**

Les différents modes de paiement du commerce international évoqué dans ce chapitre sont considérés comme un soutien financier des banques sur lequel repose les entreprises mais il est toutefois indispensable de vérifier au préalable si le mode de paiement est adéquat et s'il ne comprend pas de risque. Ces risques, de plus en plus diversifiés à cause de l'évolution rapide du commerce international, aux opérations de change, ou encore aux risques de non paiement.

A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par tous les moyens dont ils disposent. Ainsi, pour plus de sécurité, les banques, qui se placent en intermédiaire de choix entre les deux parties contractantes assurent leurs couvertures puisqu'elles accompagnent les opérateurs dans leur transactions en mettant en place des techniques de couvertures ou en engageant leur nom à travers les garanties accordés qui permettent de réduire et d'éliminer l'impact de ces risques.

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

---

### **Introduction**

Afin de mieux comprendre le traitement et le déroulement d'une opération d'importation avec crédit et remise documentaire qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique d'environ plus deux mois au sein de la banque national d'Algérie (BNA) ,service commerce extérieur de l'agence 583 de Tizi-Ouzou qui pour but de comparer de manière plus au moins détaillée le traitement pratique de crédit documentaire et de la remise documentaire.

A cet effet, nous examinerons d'abord le déroulement de deux opérations de financement des importations : la première est effectuée par crédit documentaire et la seconde par remise documentaire. Ensuite, nous essayerons de faire ressortir les points de divergence et de convergence entre ces deux techniques de financement.

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

---

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

Notre stage s'est déroulée au niveau de l'agence BNA 583 nouvelles villes 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 le 13 juin 1966. Aux termes de ses statuts originels, la banque nationale d'Algérie a la qualité de banque de dépôts. Elle est chargée d'assurer le service financier des groupements professionnels, des entreprises et exploitation du secteur socialiste et du secteur public et de participer au contrôle de leur gestion.

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

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

#### **1-2 Activités principales de la BNA**

La banque nationale d'Algérie exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels, des entreprises.

Elle traite toutes les opérations de banques, de changes et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et peut notamment :

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

---

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

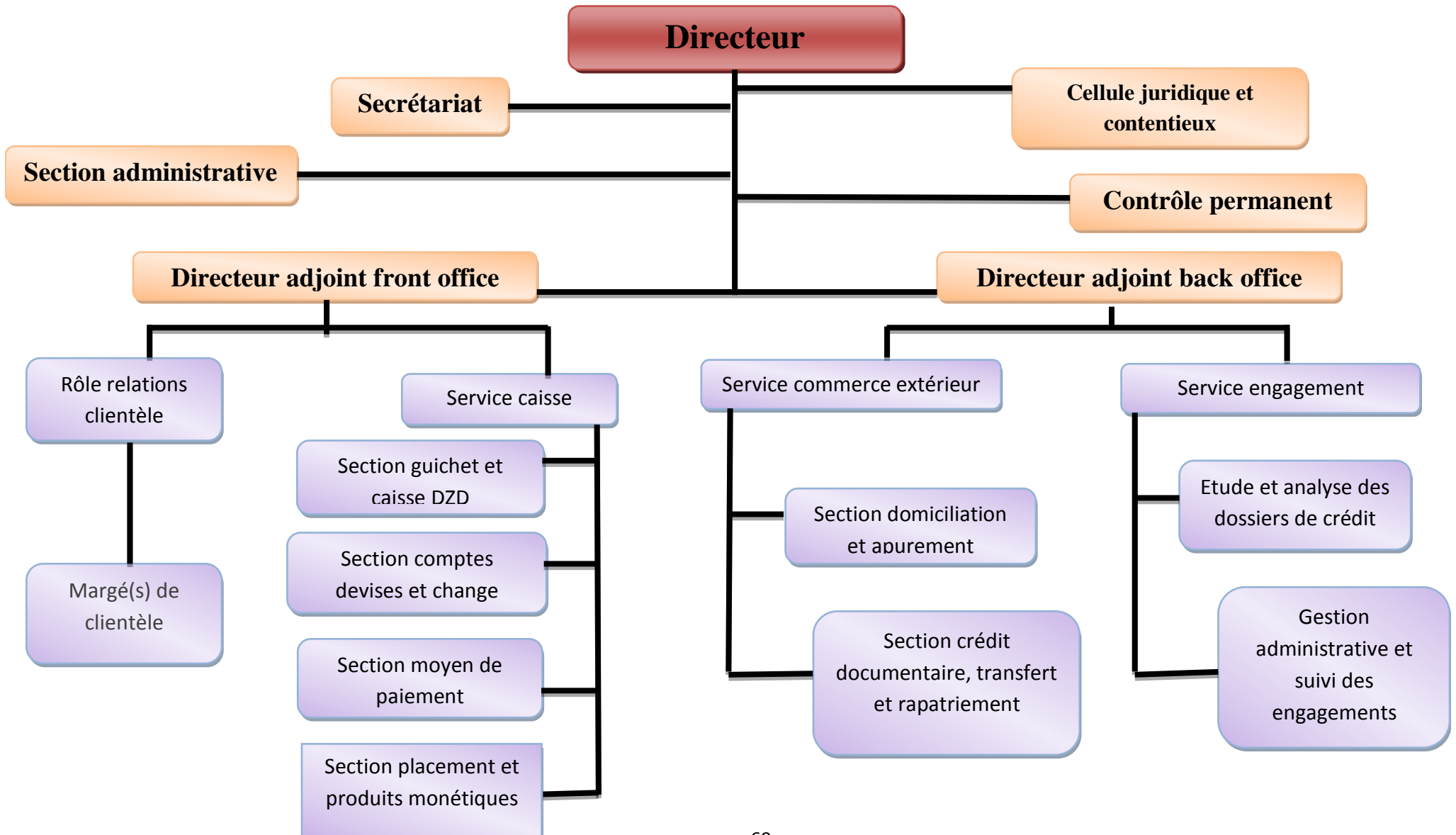
### **1-3 Les différents services au niveau de la BNA**

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.

# Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

Organisation de l'Agence BNA « 583 »



## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

---

### **1-5 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.

- **La structure générale de la BNA est comme suit :**

#### **1) La direction générale**

La direction générale a pour tâches : la conception, l'organisation. Elles coordonnent les efforts des différentes directions et prend des décisions, en d'autres termes, la direction générale est responsable de l'exécution des directives du ministère des finances et l'application des règles et des procédures.

#### **2) 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.

#### **3) 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.

### **1-6 Organisation et rôle du service étranger**

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

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

---

### **1-6-1 Organisation du service étranger**

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

#### **1. Section Domiciliation- Apurement**

Elle a pour tâche :

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

#### **2. Section Remises Documentaires**

Chargée notamment de :

- L'ouverture des remises documentaires à l'import et à l'export ;
- La vérification des remises reçues des correspondants étrangers ;
- Transmission des Remises aux clients contre règlement ou acceptation.

#### **3. Section Crédits Documentaires Chargée notamment de :**

Chargée notamment de :

- Recevoir, contrôler et traiter les ordres d'ouverture, ou de modification des Credoc ;
- Transmettre les dossiers d'ouverture de Credoc à la hiérarchie (Direction des opérations documentaires « D.O.D ») ;
- Contrôler les documents de réalisation des Credoc reçus des correspondants et aviser l'ordonnateur de leur arrivée ;
- Traiter les ordres de transferts entrant dans le cadre des Credoc à l'importation.

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

---

### **1-6-2 Rôle du service étranger**

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

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

### **1-6-3 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 ;
- L'envoi aux correspondants étranger émetteurs, des chèques de voyages et de chèques de banques négociées ;
- Exécuter les ordres de transfert correspondant à des opérations autorisées par la réglementation ;
- Assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur.

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

---

### **Section 02 : Déroulement d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire import**

Afin d'éclairer la différence entre le traitement et la réalisation du crédit documentaire et de la remise documentaire, nous allons présenter et illustrer par deux cas pratiques le déroulement d'une opération d'importation avec le crédit documentaire et le déroulement d'une opération d'importation avec la remise documentaire, à travers lesquelles nous mettrons en évidence la complexité de ces deux opérations ainsi que les coûts engendrés afin de faire ressortir les éléments de comparaisons entre les deux technique.

#### **2-1 Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire**

##### **2-1-1 Présentation du cas**

Le client « importateur X » représentant légal de la société productrice des paniers en VANNERIE, Va importer l'équipement d'intrants et autre produit utilisé pour la production de la société.

L'entreprise « VGE AIN MEZIAN BETOUNA TIZI OUZOU » est domicilié à la BNA TIZI OUZOU, son fournisseur qui est la société « ARTIZANIA LAZ-MAR, S, L». Domicilié chez la banque « BBVA TORO 19-37002 SALAMANCA SPAIN», vont réaliser cette transaction par crédit documentaire.

L'opération du crédit documentaire se déroule comme suit :

- Le contrat est signé le 07/06/2021 entre les deux parties ;
- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : 29/08/2021 date d'échéance d'embarquement.
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : 27.990.00 euro.
- La marchandise doit être expédiée au : port de d'Alger.
- Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable à vue.
- Incoterms : CFR

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

---

### **2-1-2 L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 583**

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une présentation des documents par l'importateur auprès de sa banque, les documents fournis sont :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexe 1) ;
- Une facture pro-forma (annexe 2) ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinés à la production et les services) (annexe 3) ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce ;
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.

En cas d'importation des biens destinés à la revente en état, l'importateur présente ce document après avoir payé une taxe de 10 000,00 da. Dans l'autre cas l'importateur est prié de signer un engagement qui lui interdit la revente des produits en question en l'état.

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

#### **2-1-2-1 L'attribution d'un numéro de domiciliation**

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

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

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

**Tableau N°07 : Le cachet de domiciliation est composé de**

<b>Code Wilaya</b>	<b>Code d'agrément</b>	<b>Code d'agrément de Guichet</b>	<b>Année</b>	<b>Trimestre</b>	<b>Code opération</b>	<b>N° d'ordre</b>	<b>La monnaie</b>
15	01	05	2021	03	10	00001	EUR

**Source : BNA 583.**

### **2-1-2-2 L'ouverture d'une fiche de contrôle**

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.DI (annexe 4), 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 dernière, étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement.

### **2-1-2-3 La constitution de la commission de domiciliation**

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

## Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

**Tableau N°08 :** La constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	<b>2000.00 DZD</b>
Taxe 19%	<b>380 DZD</b>
Total commission domiciliation (TTC)	<b>2380.00 DZD</b>

**Source :** réalisé par moi-même à partir des données de la banque BNA

En fin, Le compte client sera débité de 2380,00 DZD lors de sa domiciliation auprès de la BNA. L'agent (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.

### 2-1-3 L'ouverture du crédit documentaire import

L'ouverture du CREDOC est effectuée par la BNA 583 sur demande de son client (x) « VGE AIN MEZIAB BETOUNA TIZI OUZOU » Au terme du contrat entre le client et son fournisseur « ARTIZANIA LAZ-MAR, S, L», ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable, Cette ouverture consiste :

#### 2-1-3-1 Pour l'importateur

L'importateur (VGE AIN MEZIAB BETOUNA TIZI OUZOU) afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur « ARTIZANIA LAZ-MAR, S, L», a présenté à la banque BNA les documents suivants :

- Une facture pro-forma domiciliée ;
  - La carte NIF (numéro d'identification fiscal) ;
  - Il a rempli aussi une demande d'ouverture du Credoc import (annexe 5), Ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suit
1. Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : (Vge Ain Meziab Betouna T.O)
  2. Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BNA 583
  3. Mode de règlement : Credoc irrévocable à vue.

### **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

---

4. La validité de Credoc : 29/08/2021
5. Montant de l'opération en lettre et en chiffre : 27990.00 EUR vingt-sept neuf cent quatre-vingt-six ;
6. Le nom de bénéficiaire : « ARTIZANIA LAZ-MAR, S, L » ;
7. Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : « BBVA TORO 19-37002 SALAMANCA SPAIN » ;
8. Incoterms : CFR ;
9. Les documents exigés de fournisseur sont :
  - Facture commercial en 04 exemplaires ;
  - Jeu complet de connaissance « clean on board » établi à l'ordre de la BNA (annexe 6) ;
  - Photocopie certificat de conformité ;
  - Photocopie Certificat d'origine ;
  - Photocopie Certificat de non radio activité ;
  - Photocopie Certificat de quantité ;
  - Photocopie EUR 1 ;
  - Photocopie liste de colisage ;
  - Photocopie note de poids.

Une attestation du bénéficiaire certifiant avoir remis un pli cartable au fournisseur (VGE AIN MEZIAB BETOUNA TIZI OUZOU) (originaux documents requis).

10. Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire
11. La nature de marchandise : l'équipement d'intrants et autre produit utilisé pour la production de la société (osier buff, osier blanc)
12. La date d'embarquent : le 29/08/2021.
13. Le transbordement : interdit.
14. Le port d'arrivé : port Alger.
15. Achat devise : le risque de change est supporté par l'importateur.

Dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire, le client a demandé à sa banque un pli cartable, ce dernier est un simple cartable qui contient des documents tels que (la facture d'origine, le connaissance, le certificat d'origine...) et permettant le dédouanement de

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

---

la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire. Le pli cartable est remis par le capitaine de bord au client.

### **2-1-3-2 Pour le banquier**

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

- Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances, il vérifier aussi que la demande est remplie sans rature ni surcharge.
- Vérifier que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération.
- Après ces vérifications le crédit est ouvert par le banquier chargé de l'ouverture de crédit documentaire en procédant comme suit :

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

**NB :** L'accord de pli cartable reste à l'appréciation de la banque.

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

### **A. La Procédure de comptabilisation**

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

Débit : compte courant client 3.431.459,241\*100 % =3.431.459,241 DZD Crédit : PREG (provision reçue en garantie) = 3.431.459,241 DZD.

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

L'imprimé « OD7 » est prévu pour la passation des écritures des frais d'ouverture et toutes les commissions et taxes. Le compte client (VGE AIN MEZIAB BETOUNA TIZI OUZOU) sera débité comme suit :

Les commissions d'engagement représentent 6,25 pour mille de la somme de provision reçue en garantie. Compte courant client  $(3.431.459,241 \text{ da} * (6.25/1000)) = 21.446,62 \text{ DZD}$ . Donc la commission d'engagement est de 21.446,62 DZD.

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

**Tableau N°09 :** Comptabilisation des commissions

<b>Désignation</b>	<b>Montant</b>
Commission d'ouverture (fixe)	<b>3000.00 DZD</b>
Les commissions d'engagement 6.25/1000	<b>21.446,62</b>
Frais SWIFT (fixe)	<b>1500.00 DZD</b>
Total Hors Taxe	<b>25946 ,62</b>
Taxes (19%)	<b>4929 ,85</b>
Total des commissions (TTC)	<b>30876 ,47</b>

**Source :** réalisé par moi-même à partir des données de la BNA.

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

### **B. Emission du crédit documentaire**

La banque BNA transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un SWIFT (MT 700) (annexe 7) pour notifier à la banque confirmatrice« BBVA TORO 19-37002 SALAMANCA SPAIN» l'ouverture d'un CREDOC

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

---

en faveur de son client (L'entreprise VGE AIN MEZIAB BETOUNA TIZI OUZOU). 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 domiciliées et une lettre d'accompagnement de l'agence.
- Après vérification des documents envoyés par l'agence, la DOD valide les documents et elle procède à la transmission de la lettre de crédit à la banque correspondante.

### **C. La réalisation du Credoc**

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

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

#### **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 physiques).

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

- La facture définitive ;
- Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée ;

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

---

- « Formule 4 » qui confirme que le transfert est effectué. (annexe 08).

**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.

Le banquier a apuré le dossier après vérification et il a envoyé une déclaration d'apurement à la banque centrale. En somme, dans une opération de CREDOC, lorsque les documents sont conforme, la DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque et envoi un avis de débit à la banque émettrice afin que cette dernière crédite son compte. Ce qui assure la traçabilité de l'opération.

### **2-2 Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import**

Après la description du déroulement d'une opération du CREDOC, il est utile de comparer celle-ci avec celle d'une opération de remise documentaire et ce pour mettre en évidence les éléments de comparaison entre les deux types de financement et pouvoir comprendre et expliquer les comportements des entreprises en matière de choix du type de financement qui lui est approprié.

#### **2-2-1 Présentation du contrat commercial**

Le client « importateur X » représentant légal de La SARL SIPADES « NOUARA » qui est situé 11 rue hadji Abdelaziz- Ain Benian, 16202, Alger, spécialisée dans la production de flan – entremets, Va importer une matière première (CARRAGHENANE – GELIFIANT) pour la production de la société.

L'entreprise est domiciliée à la BNA TIZI OUZOU, son fournisseur qui est la société « CEAMSA situé à AS GANDARAS-36418-PONTEVDRA-SPAIN, Domicilié chez la banque « BANCO POPULARE ESPAGNOL MADRID Espagne » vont réaliser cette transaction par remise documentaire.

Le contrat a été signé entre les deux parties le 01/02/2021. Il stipule que :

- Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de : 262.500,00 euro ;

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

- Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BNA 583 ;
- Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : BANCO POPULAR ;
- La marchandise doit être expédiée : au port de ALGER ;
- Modalité de paiement avec une : remise documentaire à vue ;
- Incoterms : CFR ;
- Payer d'origine : Espagne ;
- Port d'expédition : port Vigo Spain.

### **2-2-2 L'ouverture du dossier de domiciliation**

Afin que le client puisse ouvrir un dossier de domiciliation, il a fourni au banquier les documents suivants :

- Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation ;
- Une facture pro-forma ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (Annexe 9) ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal) ;

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.

#### **2-2-2-1 Attribution d'un numéro de domiciliation**

Après l'accord du chef de service, le banquier a procédé à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié. Le cachet de domiciliation est composé de :

**Tableau N° 10 : Le cachet de domiciliation**

<b>N° du guichet de Domiciliation</b>	<b>Année/ trimestriel</b>	<b>Nature de l'opération</b>	<b>N° d'ordre Chronologique</b>	<b>Codification de la devise</b>
150105	2021/1	10	00007	EURO

**Source : BNA Tizi-Ouzou.**

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

---

### **2-2-2-2 L'ouverture d'une fiche de contrôle**

L'agent a classé les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle (model-FDI) conservée au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle.

### **2-2-2-3 Constitution de la commission de domiciliation**

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation de la commission et de la taxe de domiciliation, selon les écritures comptables suivantes :

**NB :** Contrairement au Credoc, le banquier n'est pas obligé de vérifier le solde du compte de l'importateur dans le cas d'une remise documentaire. Le chef de l'agence à son tour à vérifier soigneusement toutes les informations et il a donné son accord.

**Tableau N° 11 :** Constitution de la commission de domiciliation

<b>Désignation</b>	<b>Montant</b>
Commission de domiciliation (fixe)	<b>2000,00 DZD</b>
Taxe 19%	<b>380,00 DZD</b>
Total commission domiciliation	<b>2380,00 DZD</b>

**Source :** données de la BNA.

En fin, Le compte client sera débité de 2 380,00 DZD, lors de sa domiciliation auprès de la BNA.

### **2-2-3 Le déroulement d'une remise documentaire**

La réalisation d'une opération d'importation par une remise documentaire nécessite le passage par plusieurs étapes :

#### **2-2-3-1 La constitution du dossier d'une remise documentaire**

Afin de s'assurer du bon déroulement de l'opération, il faut que certaines conditions soient remplies et qui consistent :

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

---

### **A. Pour le client**

- Afin que le client réalise l'opération d'importation avec une remise documentaire, il faut que la commande de la marchandise qu'il a importée corresponde à son domaine d'activité.
- Un engagement de non revente en état de la marchandise.

### **B. Pour le banquier**

- De vérifier soigneusement que la marchandise importée rentre dans la production de cette entreprise ;
- Etablir une chemise remise documentaire « ET12 » sur laquelle sera reportée l'essentiel de l'opération.

#### **2-2-3-2 Les documents exigés par le client**

Afin que l'importateur (SARL SIPADE) puisse dédouaner sa marchandise et de s'assurer de sa conformité, il a exigé à son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- Jeu complet de connaissance (annexe 10) ;
- Facture commerciale ;
- Note de poids ;
- Liste de colisage ;
- Certificat d'origine.

#### **2-2-3-3 La réalisation d'une remise documentaire**

L'exportateur a expédié la marchandise convenue au contrat. Entre temps, il a envoyé les documents exigés à la BNA.

A l'arrivée des documents, le banquier a procédé de la manière suivante :

- Etablissement d'un accusé de réception ;
- Vérification de la conformité des documents ;
- Domiciliation de la facture définitive ;
- Transmission des documents à l'importateur.

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

Après possession des documents, l'importateur SARL SIPADE (produit nouara) a dédouané la marchandise.

A l'échéance, l'importateur a donné un ordre de paiement à sa banque. Le banquier a donc procédé au règlement et la comptabilisation de la commission de transfert.

**Tableau N° 11 : La comptabilisation de la commission de transfert**

<b>Désignation</b>	<b>Montant (DZD)</b>
Commission de transfert (1.5/1000)	<b>55194 ,93</b>
Commission banque algérienne (1/1000)	<b>36796,62</b>
Frais SWIFT (fixe)	<b>1000 ,00</b>
Frais de câbles	<b>30,00</b>
Commission encaissement	<b>1000 ,00</b>
Total commission hors taxe	<b>94021,55</b>
TVA 19%	<b>17864,09</b>
<b>TOTAL Commissions règlement (TTC)</b>	<b>111885,64</b>

**Source :** réalisé par moi-même à partir des données de la BNA.

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de 262.500 ,00 euro contre une valeur en dinars au cours de 140,1776000 DZD/euro, soit 36.796.620,00 DZD.

La banque a débité le compte client de la somme 36.796.620,00 DZD en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeurs de 111.885,64 DZD. La valeur débitée totale est de 36.908.505,64 DZD

### **2-2-4 L'apurement du dossier de domiciliation**

L'apurement du dossier de domiciliation se réalise par la vérification de :

- La facture définitive ;
- Le document douanier (D10) ;
- La « formule 4 ».

Le banquier après vérification de la conformité de ces documents il a apuré le dossier et envoie une déclaration d'apurement à la banque d'Algérie.

## Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

### Section 03 : Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire

Les deux cas d'étude de CREDOC et REMDOC que nous avons traitée dans les sections précédentes, nous permettent d'aboutir à quelques résultats comparatifs sur certains critères relatifs à leur déroulement.

#### 3.1. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire

Vu que les montants de notre cas pratique ne sont pas identique, et afin d'illustrer la différence des coûts au cours d'une opération d'importations par remise documentaire ou crédit documentaire, nous avons jugé utile de simuler deux cas pratique l'un avec la REMDOC et l'autre avec le CREDOC.

A cet effet, le prix de la marchandise que nous avons choisi est le même dans les deux cas, afin que nous puissions déduire la différence des coûts de commissions pratiquées par la banque BNA entre ces deux modes de financement. Soit le prix de la marchandise est de : 2 000 000,00 Euro, le cours de change est fixé À 140,00 Euro/Da.

Donc, la valeur de la marchandise en dinars est de  $2\,000\,000,00 \times 140,00 = 280\,000\,000,00$  Da.

Dans le but de comparer les commissions pratiquées par la banque BNA, nous résumons les coûts différents dans le tableau suivant :

**Tableau N° 13** : comparaison des commissions entre le CREDOC et la REMDOC

Désignation	Crédit Documentaire	Remise Documentaire
Montant	280 000 000,00 DZD	280 000 000,00 DZD
Commission de domiciliation (fixe)	2000,00 DZD	2000,00 DZD
Commission d'ouverture (fixe)	3 000,00 DZD	/
Commission d'engagement (fixe / 6.25%0)	$(280\,000\,000 \times 6.25\%) = 1\,750\,000,00$ DZD	/
Commissions de transfert (1.5%0)	/	$(280\,000\,000,00 \times 1.5\%) = 420\,000,00$ DZD

### **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

Frais SWIFT (fixe)	1500,00 DZD	1000,00 DZD
Commission d'encaissement (fixe)	/	1000,00 DZD
Commission bancaire	/	(2800000000*1%0)=280.000,00 DZD
Total commissions Hors Taxe	1.756 .500,00 DZD	704.000,00 DZD
Taxe 19%	333.735,00 DZD	133.760,00 DZD
Total	2.090.235,00 DZD	837.760,00 DZD

**Source :** réalisé par moi-même.

A partir des résultats finaux de ce tableau, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire est de 2.090.235,00 DZD, alors que le coût total des commissions de la remise documentaire est de 837.760,00 DZD. Ce qui fait que le crédit documentaire est trois fois plus cher que la remise documentaire. Cela s'explique par la panoplie de commissions que la banque BNA pratique au cours d'une opération d'importation par le CREDOC, tandis que REMDOC ne supporte pas autant de commissions, bien que le prix de la marchandise est le même dans les deux cas.

#### **3.2. Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc /Credoc**

Ce tableau comparatif nous permet de situer le rôle des différents intervenants dans la procédure du crédit documentaire et de la remise documentaire, ainsi que les risques qui en découlent de ces deux modes de financement.

**Tableau N° 14:** Comparaison des différents intervenants et composants

<b>Intervenants et Composants</b>	<b>crédit documentaire</b>	<b>Remise documentaire</b>
<b>Exportateur</b>	Bénéficiaire ARTISANIA, LAZ-MAR	Donneur d'ordre CEAMSA
<b>Importateur</b>	Donneur d'ordre VGE AIN MEZIAN BETOUNA	Bénéficiaire de la remise SARL SIPADES
<b>Banque de l'exportateur</b>	Banque notificatrice ou confirmante BBVA	Banque remettante BANCO POPULAR
<b>Banque de l'importateur</b>	Banque émettrice BNA TIZI OUZOU	Banque présentatrice BNA TIZI-OUZOU

## **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

<b>Rôle des banquiers</b>	Banque notificatrice (confirmante) : engagement irrévocable a vue.	Mandat à l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement Consiste à transmettre les Documents
<b>Valeur des documents</b>	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
<b>Couverture du risque de Change</b>	Le risque de change est supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur
<b>Couverture du risque de non paiement</b>	Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou Confirmé	Protection très moyenne

**Source :** réalisé par moi-même d'après les données de la BNA.

A partir du tableau ci-dessus nous déduisons que :

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

## Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.

### 3.3. 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° 15 : Synthèse des résultats comparatifs**

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

**Source :** réalisé par moi-même d'après l'étude des deux cas.

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

A cet effet, la lourdeur administrative du CREDOC engendre des coûts et des commissions bancaires, tandis que la REMDOC ne supporte pas autant de commission. Enfin le client voit d'un mauvais œil l'exigence de son fournisseur le paiement par le Credoc car cela est vue 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.

### **Chapitre III : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.**

---

#### **Conclusion :**

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

En Algérie, c'est une pratique bien établie comme l'a démontrée la première étude de cas. L'importateur doit choisir judicieusement les documents qu'il compte solliciter dans son crédit documentaire. L'exportateur lui, veillera à ce que les termes et conditions du crédit documentaire qu'il a reçu soient strictement conformes aux clauses du contrat signé avec l'importateur.

L'évolution du financement par crédit documentaire a révélé des forces en matière de procédures, de maîtrise et de bonne fin pour les contractants et aussi des faiblesses, liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce type de financement ainsi la lourdeur administrative qui en découle.

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

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

Enfin, le court séjour durant lequel nous avons effectué cette étude, pourrait en biaiser certains points, du fait que certains aspects aient pu échapper à notre connaissance, en vertu de la grande confidentialité dont ont fait preuve certains de nos interlocuteurs.

## Conclusion générale

---

Tout au long de ce travail de recherche, il a été question d'explorer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en examinant du plus près le crédit documentaire ainsi que la remise documentaire considérées comme des techniques de paiement à l'international.

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties à prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et à se mettre mutuellement d'accord sur les différentes règles ou conditions inhérentes au contrat. C'est à partir de ce dernier qu'apparaît la nécessité de se doter d'un outil d'aide indispensable pour gérer les relations commerciales internationales. Ces relations ont généré qui a fait des techniques de paiement dont le crédit documentaire est présenté comme étant la technique la plus sécurisée.

La remise documentaire est une technique de paiement fondée sur l'existence d'une confiance entre l'importateur et l'exportateur. Elle ne couvre pas les risques sur l'acheteur (non paiement) et sur la marchandise (risque sur la qualité de la marchandise), tandis que ces deux risques sont suffisamment couverts en cas de réalisation de paiement par le crédit documentaire.

Lors de nos investigations nous avons essayé de définir le cadre général du commerce extérieur ainsi que ses procédures dans le but d'expliquer et évaluer ces dernières. Ainsi, nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire et la remise documentaire comme techniques de paiement à l'international. Les résultats aux quels nous sommes parvenus sont les suivants :

- Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients, néanmoins le crédit documentaire est considéré comme étant la technique la plus sécurisante.
- La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que celle du crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance totale entre les deux parties contractantes.
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport à celle du crédit documentaire.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

## Conclusion générale

---

Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du crédit documentaire, qui sont liés inéluctablement à l'instabilité institutionnelle, politique, économiques, sans occulter les aléas naturels (séismes, inondations, incendies), tous comme les difficultés financières des banques intermédiaires agréées qui peuvent parfois compromettre les opérations du commerce extérieur.

Il est vivement conseillé aux opérateurs (importateurs et exportateurs) liés par le contrat commercial, d'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers auxquels ils sont domiciliés, préalablement à toute transaction même en apparence simple.

Cette coopération rapprochée des opérateurs avec leurs banquiers, doit se traduire, sans aucun doute, par un choix judicieux des paiements et financements possibles les plus avantageux pour les différentes parties contractantes.

## *Liste des tableaux*

<b>N° Tableau</b>	<b>Titres</b>	<b>Pages</b>
<b>Tableau n°01</b>	<b>Les clauses du contrat de vente international</b>	<b>10</b>
<b>Tableau n°02</b>	<b>La réforme des Incoterms 2010</b>	<b>17</b>
<b>Tableau n°03</b>	<b>Classement INCOTERMS 2010 par degré croissant d'obligations pour le vendeur</b>	<b>18</b>
<b>Tableau n°04</b>	<b>Le classement des incoterms ventilés par mode de transport</b>	<b>19</b>
<b>Tableau n°05</b>	<b>Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié.</b>	<b>25</b>
<b>Tableau n°06</b>	<b>La comparaison entre le CREDOC et la REMDOC</b>	<b>62</b>
<b>Tableau n°07</b>	<b>Le cachet de domiciliation est composé de</b>	<b>75</b>
<b>Tableau n°08</b>	<b>La constitution de la commission de domiciliation</b>	<b>76</b>
<b>Tableau n°09</b>	<b>Comptabilisation des commissions</b>	<b>79</b>
<b>Tableau n°10</b>	<b>Le cachet de domiciliation</b>	<b>82</b>
<b>Tableau n°11</b>	<b>Constitution de la commission de domiciliation</b>	<b>83</b>
<b>Tableau n°12</b>	<b>La comptabilisation de la commission de transfert</b>	<b>85</b>
<b>Tableau n°13</b>	<b>comparaison des commissions entre le CREDOC et la REMDOC</b>	<b>86</b>
<b>Tableau n°14</b>	<b>Comparaison des différents intervenants et composants</b>	<b>87</b>
<b>Tableau n°15</b>	<b>Synthèse des résultats comparatifs</b>	<b>89</b>

## *Liste des figures*

<b>N°</b>	<b>Titres</b>	<b>Pages</b>
<b>Figure n° 01</b>	<b>Le déroulement d'un Credoc</b>	<b>49</b>
<b>Figure n° 02</b>	<b>La procédure de la remise documentaire</b>	<b>56</b>

# *Table des matières*

## **Liste des abréviations**

## **Sommaire**

Introduction générale.....	1
<b>Chapitre 1 : L'évolution du commerce international</b>	
<b>Introduction .....</b>	<b>5</b>
<b>Section 01 : Les éléments fondamentaux du commerce international .....</b>	<b>6</b>
<b>1.1. Définition du commerce extérieur .....</b>	<b>6</b>
<b>1.2. Développement des échanges extérieurs .....</b>	<b>7</b>
<b>1.3. Les éléments fondamentaux du commerce international.....</b>	<b>8</b>
<b>1.3.1. Le contrats de commerce international.....</b>	<b>8</b>
<b>1.3.2. L'offre commerciale .....</b>	<b>8</b>
<b>1.3.3. Effets du contrat de commerce international .....</b>	<b>8</b>
<b>1.3.4. Les clauses du contrat de vente international .....</b>	<b>10</b>
<b>Section 02 : L'évolution du commerce extérieur en Algérie .....</b>	<b>12</b>
<b>2.1. La législation du commerce extérieur de l'Algérie.....</b>	<b>12</b>
<b>2.1.1. La réglementation du budget – devise .....</b>	<b>14</b>
<b>2.1.2. La suppression du caractère obligatoire du recours aux monopoles .....</b>	<b>15</b>
<b>2.1.3. Les nouvelles formes d'intervention des entreprises publiques</b> <b>Économiques sur les marchés extérieurs.....</b>	<b>15</b>
<b>Section 03 : Les INCOTERMS .....</b>	<b>16</b>
<b>3.1. Définitions.....</b>	<b>16</b>
<b>3.2. La réforme des Incoterms 2010 .....</b>	<b>17</b>
<b>3.3. Classement INCOTERMS 2010.....</b>	<b>18</b>
<b>3.4. Classement des incoterms ventilés par mode de transport .....</b>	<b>19</b>
<b>3.4.1. Les Incoterms du transport par mer et par voies navigables intérieures .....</b>	<b>19</b>
<b>3.4.1.1. FAS ou Free AlongsideShip (Franco le long du navire).....</b>	<b>19</b>
<b>3.4.1.2. FOB ou Free On Board (Franco à bord) .....</b>	<b>20</b>

3.4.1.3. CFR Ou Cost and Freight (Coût et fret) .....	20
3.4.1.4. CIF ou Cost, Insurance and Freight (Coût, assurance et fret) .....	20
3.4.2. Les Incoterms utilisables pour tous les types de transports .....	21
3.4.2.1. EXW ou Ex-Works (A l'usine).....	21
3.4.2.2. FCA ou Free Carrier (Franco transporteur) .....	21
3.4.2.3. CPT ou Carriage Paid To (Port payé jusqu'à) .....	21
3.4.2.4. CIP ou Carriage and InsurancePaid To (Port payé, assurance comprise, jusqu'à).....	21
3.4.3. Les deux nouveaux termes 2010 .....	22
3.4.3.1. DAT ou DeliveredAt Terminal (Rendu au terminal, Terminal de destination convenu) .....	22
3-4-3-2. DAP ou Delivered At Place (Rendu au lieu de destination convenu).....	22
3-5. Comment utiliser les Incoterms 2010 .....	23
3-5-1. Préciser le contrat de vente .....	23
3-5-2. Choisir la règle Incoterms appropriée.....	23
3-5-3. Spécifier le lieu où le port avec précision .....	23
3-5-4. Les autres précautions à prendre.....	23
3-6-1. Vente au départ .....	24
3-6-2. Vente à l'arrivée .....	24
3-7. Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat.....	25
3-8. Le rôle de l'Incoterms .....	26
3-9. Les limites des Incoterms.....	27
<b>Conclusion .....</b>	<b>28</b>
<b>Chapitre 2 : Les instruments du paiement à l'international.....</b>	<b>29</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>29</b>
<b>Section 01 : Les instruments de paiement à l'international des importations .....</b>	<b>30</b>
1-Les instruments de paiements.....	30

<b>1-1</b>	Les instruments de paiement a vue.....	30
<b>1-1-1</b>	Le chèque.....	30
<b>1-1-2</b>	Les avantages du chèque .....	30
<b>1-1-3</b>	Les inconvénients du chèque .....	31
<b>1-2</b>	Le virement international.....	32
<b>1-2-1</b>	Les moyens de communication du virement international .....	32
<b>1-2-1-1</b>	Avantages et inconvénients du virement international .....	33
<b>1-3</b>	L'effet de commerce .....	33
<b>1-3-1</b>	La lettre de change.....	34
<b>1-3-2</b>	Le billet à ordre .....	35
<b>1-3-3</b>	Le warrant.....	36
<b>1-4</b>	Les techniques du paiement à l'international .....	36
<b>1-4-1</b>	Comparaison entre instrument et technique de paiement du commerce international .....	37
<b>1-5</b>	Les Documents utilisés dans le commerce international .....	39
<b>1-5-1</b>	Les documents de prix .....	39
<b>1-5-2</b>	La facture Pro forma.....	40
<b>1-5-3</b>	La facture commerciale (définitive) .....	40
<b>1-5-4</b>	La facture consulaire .....	41
<b>1-5-5</b>	Les documents douaniers.....	41
<b>1-5-6</b>	Les documents de transport (expédition).....	41
<b>1-5-6-1</b>	Le Connaissance maritime (bill of lading).....	41
<b>1-5-6-2</b>	La lettre de transport aérien (LTA).....	44
<b>1-5-6-3</b>	La lettre de transport routier (LTR).....	44
<b>1-5-6-4</b>	Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI).....	44
<b>1-5-6-5</b>	Le récépissé postal (bulletin d'expédition) .....	45
<b>1-5-6-6</b>	Document de transport combiné .....	45

<b>Section 02 : Les éléments de comparaison entre le Credoc et la Remdoc</b> .....	45
<b>2-1 Généralités Sur Le Crédit Documentaire</b> .....	45
<b>2-1-1 Définition du crédit documentaire</b> .....	46
<b>2-1-2 L'objet du crédit documentaire</b> .....	47
<b>2-1-3 Les types de crédit documentaire</b> .....	48
<b>2-1-3-1 Le crédit documentaire révocable</b> .....	48
<b>2-1-3-2 Le crédit documentaire irrévocable</b> .....	48
<b>2-1-3-3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé</b> .....	48
<b>2-1-4 Les intervenants dans la procédure du crédit documentaire</b> .....	49
<b>2-1-5 Les modes de réalisation du crédit documentaire</b> .....	50
<b>2-1-6 Les crédits documentaires spéciaux</b> .....	51
<b>2-1-6-1 Le crédit revolving (renouvelable)</b> .....	51
<b>2-1-6-3 Le crédit « RED Clause » ou « Green clause »</b> .....	52
<b>2-1-6-2 Le crédit documentaire « transférable »</b> .....	52
<b>2-1-6-4 Le crédit documentaire adossé ou « back to back »</b> .....	52
<b>2-1-7 Les avantages et inconvénients du crédoc</b> .....	52
<b>2-1-7-1 Les avantages</b> .....	52
<b>2-1-7-2 Les inconvénients</b> .....	52
<b>2-1 La remise documentaire</b> .....	53
<b>2-2-1 Définition de la remise documentaire</b> .....	53
<b>2-2-2 Objectif de la remise documentaire</b> .....	55
<b>2-2-3 Les intervenants de la remise documentaire</b> .....	55
<b>2-2-4 Avantage et inconvénient de la remise documentaire</b> .....	57
<b>2-2-4-1 Les avantages</b> .....	57
<b>2-2-4-2 Les inconvénients</b> .....	58
<b>2-3 Les type de risques</b> .....	58

2-3-1 Le risque commercial .....	58
2-3-2 Risque économique .....	59
2-3-3 Risque d'interruption de marché .....	59
2-3-4 Le risque politique .....	60
2-4 Les techniques de couverture faisant appel aux banques .....	60
2-4-1 L'achat à terme .....	60
2-4-2 Les avances en devises .....	61
2-4-3 L'option de change .....	61
2-4-4 Change avec intéressement.....	61
2-4-5 Change budgété .....	61
<b>Section 03 : Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC .....</b>	<b>62</b>
3-1 Tableau de comparaison du déroulement du Credoc et de la Remdoc .....	62
3-2 Les avantages et les inconvénients des deux modalités .....	64
<b>Conclusion .....</b>	<b>65</b>
<b>Chapitre 3 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation.....</b>	<b>66</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>66</b>
<b>Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....</b>	<b>67</b>
1-1 Historique sur la banque nationale d'Algérie.....	67
1-2 Activités principales de la BNA .....	67
1-3 Les différents services au niveau de la BNA.....	68
1-5 Organisation de la BNA .....	70
1-6 Organisation et rôle du service étranger .....	70
1-6-1 Organisation du service étranger .....	71
1-6-2 Rôle du service étranger.....	72
1-6-3 Les opérations du service commerce extérieur .....	72
<b>Section 02 : Déroulement d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire import .....</b>	<b>73</b>
2-1 Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire .....	73

2-1-1	Présentation du cas.....	73
2-1-2	L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 583 .....	74
2-1-2-1	L'attribution d'un numéro de domiciliation .....	74
2-1-2-2	L'ouverture d'une fiche de contrôle .....	75
2-1-2-3	La constitution de la commission de domiciliation.....	75
2-1-3	L'ouverture du crédit documentaire import.....	76
2-1-3-1	Pour l'importateur .....	76
2-1-3-2	Pour le banquier.....	78
2.1.4.	L'apurement du dossier de domiciliation .....	80
2-2	Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import.....	81
2-2-1	Présentation du contrat commercial .....	81
2-2-2	L'ouverture du dossier de domiciliation .....	82
2-2-2-1	Attribution d'un numéro de domiciliation .....	82
2-2-2-2	L'ouverture d'une fiche de contrôle .....	83
2-2-2-3	Constitution de la commission de domiciliation.....	83
2-2-3	Le déroulement d'une remise documentaire .....	83
2-2-3-1	La constitution du dossier d'une remise documentaire .....	83
2-2-3-2	Les documents exigés par le client .....	84
2-2-4	L'apurement du dossier de domiciliation .....	85
<b>Section 03</b>	<b>Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire.....</b>	<b>86</b>
3-1	Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire .....	86
3-2	Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc /Credoc.....	87
3-3	Synthèse des résultats comparatifs .....	89
<b>Conclusion</b>	.....	<b>90</b>
<b>Conclusion générale</b>	.....	<b>91</b>
<b>Bibliographie</b>		
<b>Listes des tableaux et graphiques</b>		

**Annexes**

**Table des matières**

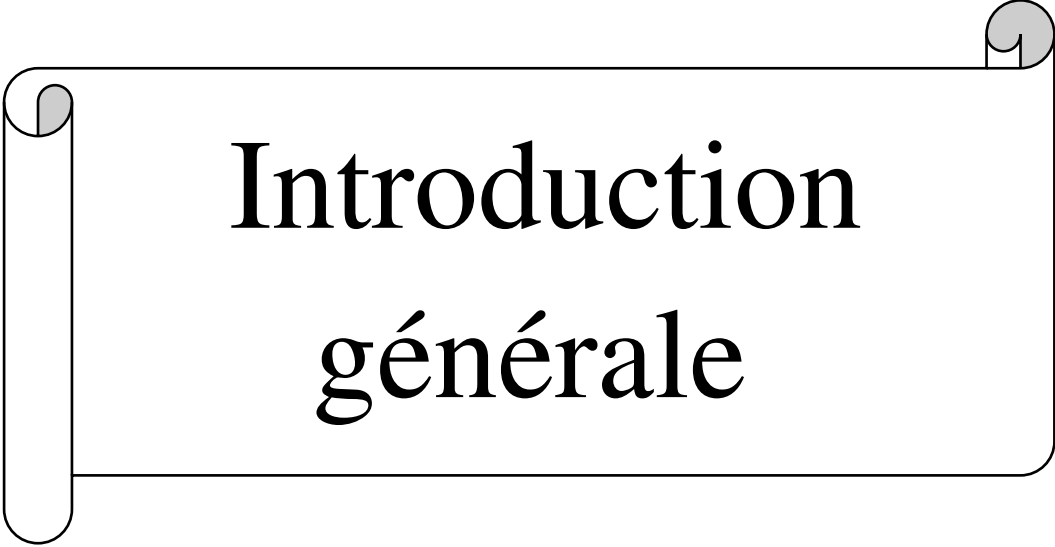












# Introduction générale



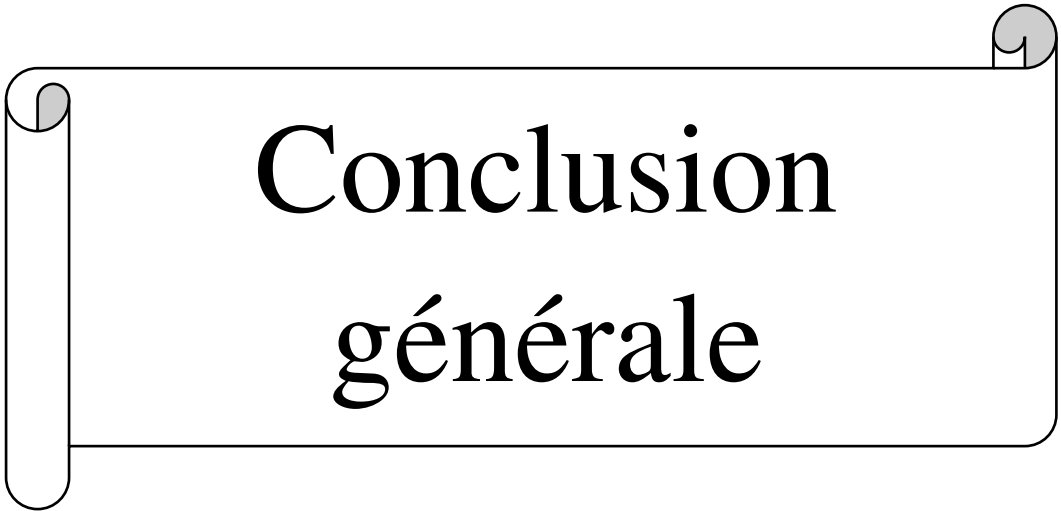
# Chapitre I



# Chapitre II



Chapitre III



**Conclusion  
générale**



# Bibliographie