



Université Mouloud MAMMERI Tizi-Ouzou
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET
COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES
COMMERCIALES

Mémoire de Fin de Cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master

En Sciences Commerciales.

Option : Finance et Commerce International

Thème :

Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise
documentaire dans une opération d'importation au sien (BNA
583) Tizi-Ouzou

Réalisé par :

- ❖ KHADIR soltana
- ❖ HATTAB ikram

Encadré par :

Mr. .BOUABBACHE Aissa

Devant le jury composé de :

- ❖ Président : Mr .KHAMMES Abdenour M.A.A. UMMTO
- ❖ Examineur : Mr. FERRAT Marzouk M.A.A UMMTO
- ❖ Encadrant : Mr .BOUABBACHE AiSSA M.A.A. UMMTO

Date de soutenance : 25/09/2023

L'année universitaire : 2022/2023

Remerciements

Nous remercions le bon dieu le puissant de nous avoir accordé la santé et la volonté pour accomplir ce travail.

Nous tiendrons à remercier sincèrement toutes les personnes qui nous ont soutenu et aidé au long de la réalisation de ce mémoire de fin d'études.

Un grand merci à notre professeur Monsieur : BOUABBACHE AiSSA pour sa guidance et ses précisions conseils et grâce à ses connaissances que nous avons pu grandir académiquement et personnellement, son mentorat a été précieux et a eu un impact durable sur la réalisation de ce travail.

Nous tiendrons à exprimer notre profonde gratitude envers les jurés pour leur temps, leur attention et leur impartialité. Leur rôle Essentiel dans le processus de prise de décision a été crucial et nous sommes reconnaissantes pour leur contribution.

Un grand merci aussi pour Madame Chabi Zina

Pour son aide précieux et sa disponibilité durant la période de stage.

Monsieur le directeur

Qui nous a ouvert tels portes de la banque BNA pour effectuer notre stage.

.

Dédicace

Je tiens à dédier ce travail en premier lieu a mon grand père .

*Je tien à exprimer ma profonde gratitude envers le roi de ma vie mon chère
papa et*

*La flamme de mon cœur maman pour leur soutien inébranlable tout au
long de mes études.*

*Leur amour, leurs encouragements depuis mon enfance, leurs sacrifices ont
été les piliers de ma réussite.*

Je ne saurais jamais assez les remercier pour tout ce qu'ils ont fait pour moi.

*Je suis tellement reconnaissante d'avoir des parents aussi incroyables. Merci
du fond du cœur*

A la lumière de mes jours ma sœur Lyticia

*A tous les membres de ma famille, et tous ceux qui ont contribué à la réussite
de ce travail.*

A mon binôme Hattab Ikram avec qui j'ai partagé se travail

Soltana

Dédicace

Merci avant tous à Dieu

Dédicace à «mes chers parents»

A vous qui m'avait bien élevé

Mes parents bien aimés

Vous étiez toujours près de moi

Et surtout quand j'en avais besoin parfois

A la joie et parfois et parfois à la tristesse

Même si j'écris jusqu'à l'éternité

Il y a toujours des choses qui ne peuvent pas s'écrire

Ni se dire ni se faire

Papa, maman je vous aime Je ferais tout pour vous satisfaire

Et j'espère que vous serez toujours fiers du moi.

Je tiens à dédier ce modeste travail aussi À ma chère et unique sœur.

À mes frères.

A toute ma famille. À la personne avec je partage ma réussite, Je vous dis

Merci, A celle qui m'a soutenu tout au long de ce travail.

Merci beaucoup ma binôme Soltana khadir.

Ikram

Liste des abréviations

Liste des abréviations

BCB: Bon de cession bancaire

BNA: Banque National d'Algérie

CFR: Cost and Freight

CIF: Cost, Insurance and Freight

CIP: Carriage and Insurance Paid

CPT: Carriage Paid To

CREDOC : Crédit documentaire

CVIM : Les contrats de vente internationale de marchandises

D/A: Document contre acceptation

D10 : Document douanier pour l'importateur

D6 : Document douanier pour l'exportateur

DAF : Delivered, At Frontière

DDP: Delivered Duty Paid

DDU: Delivered, Duty Unpaid

DEQ: Delivered, ExQuay

DES: Delivered Ex Ship

DGA/OI : Direction générale adjointe des opérations internationale

DHL : Groupe De Transport Et Logistique internationale

DMFE : Direction des mouvements financiers extérieurs

DOE : Direction des Opérations avec l'Etranger

DA : Dinar Algérien

EUR : Euro

EURL : Entreprise unis personnel a responsabilité illimitée

Liste des abréviations

EXW: Ex Works

FAS: Free, AlongsideShp

FCA : Free Carrier

FDI : Fiche de contrôle des importations à délai normale

FDI : Fiche de contrôle des importations à délai normale

FDIP : Fiche de contrôle des importations à délai spéciale

FOB : Frée On Board

Formule 4 : Formule de règlement de la banque centrale

GATT : L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

HOS : d'Heckscher-Ohlin-Samuelson

HT : Hors taxe

ICC: international chambre of commerce

IDA : Association internationale de développement

IDE : Investissements directs étrangers

IFC : Société financière internationale

Incoterms: International commercial terms

ISO: International Organization for Standardization

L'OMC : Organisation Mondiale du Commerce

LTA : Lettre de transport aérien

LTR : Lettre de transport routier

NIF : Numéro d'identification fiscale

PIB : Produit intérieur brut

REMDOC : Remise documentaire

Liste des abréviations

RUU : règles et Usances uniformes

SARL : Société à responsabilité limitée

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial telecommunication

TTC : Tout taxes comprises

TVA : Taxe Sur la Valeur Ajoutée

USD: United States dollars.

Listes des tableaux et Figures

Listes des tableaux et Figures

List des tableaux

N° de tableau	Intitulés	Page
Tableau 01	Le classement des incoterms ventilés par mode de transport.	20
Tableau 02	Présentation des incoterms selon la répartition des frais entre acheteur	21
Tableau 03	Représentatif des avantages et des inconvénients de crédit documentaire	45
Tableaux 04	Représentatif des avantages et des inconvénients de crédit documentaire	55
Tableau 05	Représentatif des formes de crédit documentaire	56
Tableau 06	Représentatif des modes de réalisation de crédit documentaire	60
Tableau 07	Récapitulatif des formes de remisé documentaire	61
Tableau 08	Représentatif des intervenants de la remise documentaire	64
Tableau 09	Le cachet de domiciliation de la BNA 583((cas Crédoc)	82
Tableau 10	Tableau récapitulatif de l'ensemble des commissions du crédit documentaire	83
Tableau 11	De commission d'engagement	88
Tableau 12	Le cachet de domiciliation d'importationBNA583 (REMIS DCO)	91
Tableau 13	Constitution de la commission de domiciliation	92
Tableau 14	Constitution des commissions de la commission de règlement	94
Tableaux 15	Comparaison des commissions entre le CREDOC et la REMDOC	97
Tableaux 16	Comparaison des différents intervenants et composants	98
Tableaux 17	Synthèse des résultats comparatifs	100

Listes des tableaux et Figures

Liste des figures

Numéro de figure	Titre	Page
Figure N° 01	Les règles des incoterms	19
Figure N°02	Les instruments et les techniques de paiement	41
Figure N° 03	Les instruments de paiement dans le commerce international	42
Figure N° 04	Le processus de paiement dans les instruments et les techniques de paiement	47
Figure N° 05	représentatif de crédit documentaire révocable	52
Figure N° 06	représentatif de crédit documentaire irrévocable	54
Figure N°7	schéma sur le déroulement de crédit documentaire	58
Figure N° 8	Schéma présentatif sur le déroulement de la remise documentaire	63
Figure N° 9	Organisation de l'Agence BNA « 583 »	73
Figure N° 10	organigramme de l'organisme de service étranger dans l'agence BNA 583	76

Listes des tableaux et Figures

TABLEAUX DES des ANNEXES

Numéro de l'Annexe	Intitulés
Annexe 01	Billet à ordre
Annexe 02	Chaque
Annexe 03	Une demande d'ouverture de domiciliation A l'import
Annexe 04	Facture pro forma
Annexe 05	Engagement
Annexe 06	Fiche de contrôle
Annexe 07	Le connaissement maritime
Annexe 08	Demande d'ouvertures d un dossier de crédit a l'import
Annexe 9	Remise documentaire reçu
Annexe 10	Certificat d origine pour remise documentaire
Annexe 11	Ouverture de dossier remise import (la facture remise import)

Sommaire

Sommaire

Introduction générale..... 1

Chapitre I : Généralité sur commerce Intrnational

Introduction 5

Section1 : Notions générales sur le commerce international..... 7

Section 02:Les éléments fondamentaux du commerce international. 15

Section 03 : La pré-domiciliation et domiciliation bancaire 32

Conclusion..... 38

Chapitre II: le financement du commerce Intrnational

Introduction..... 39

Section 01 : Présentation des moyens de paiement dans le financement de commerce international..... 40

Section 02 : les instruments de paiement dans les opérations de commerce l'international..... 43

Section 03 : les techniques de paiement dans les opérations du commerce international 46

Conclusion..... 69

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d importation sein de la BNA583

Introduction..... 70

Section 01 : présentation générale de la Banque National d'Algérie « BNA »..... 80

Section 02 : le déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire à l'importation.....

Section 03 : Analyse comparative entre Credoc et Rem doc 96

Conclusion..... 103

Conclusion générale 104

Introduction générale

Introduction Générale

De nos jours, le monde est devenu un véritable village globalisé, où les échanges économiques se déroulent à une échelle internationale. Le commerce international joue un rôle crucial dans l'économie mondiale en favorisant la croissance, la prospérité et la coopération entre les. Cependant, derrière cette notion apparemment simple se cachent des systèmes complexes, des relations commerciales transfrontalières et des mécanismes économiques sophistiqués. Le commerce international implique l'échange de biens et de services entre des entreprises situées dans différentes nations. Il englobe la vente et l'achat de produits tels que les biens de consommation, les matières premières, les denrées alimentaires et les équipements à l'échelle mondiale. Cette pratique permet aux pays d'étendre leurs débouchés économiques et de découvrir des produits et des services qui ne seraient pas aisément disponibles dans leurs frontières nationales. En favorisant les échanges internationaux, le marché devient plus concurrentiel, ce qui se traduit ultimement par une pression sur les prix et une réduction des coûts pour les consommateurs.

L'Algérie occupe une position géographique stratégique en Afrique du Nord. Elle est bordée Par la mer Méditerranée au nord, ce qui lui offre un accès privilégié aux routes maritimes Internationales. Le pays partage également des frontières terrestres avec plusieurs pays. Cette Position géographique unique fait de l'Algérie un point de transit important entre l'Afrique, l'Europe et le Moyen-Orient, ce qui a permet au commerce en Algérie d'être la clé des échanges commerciaux avec les pays voisins et même avec d'autres partenaires internationaux.

Le commerce international entre différents pays est un facteur important pour améliorer les niveaux de vie, fournir des emplois et permettre aux consommateurs de profiter .D'une plus grande variété de biens. Le commerce international existe depuis les premières civilisations qui ont commencé à commercer, mais aujourd'hui il est devenu de plus en plus important, avec une part plus importante du PIB consacrée aux exportations et aux importations¹.

Le commerce en Algérie joue un rôle crucial dans l'économie du pays. L'Algérie est un marché dynamique avec un potentiel de croissance important. Le pays dispose de ressources naturelles abondantes, notamment le pétrole, le gaz naturel et les minéraux. Le secteur du commerce est diversifié, allant de l'agriculture à l'industrie manufacturière en passant par les services. L'Algérie a également mis en place des politiques visant à promouvoir les investissements étrangers et à faciliter les échanges commerciaux. Cependant, il existe encore

¹ <https://thecompanyworld.com/le-commerce-international/> consulter le 08.07.2023 a 12h00

Introduction Générale

des défis à relever, tels que la diversification de l'économie, l'amélioration de l'infrastructure et la simplification des procédures administratives. Malgré cela, le commerce en Algérie offre aux entreprises algériennes, ainsi que les investisseurs étrangers, ont de nombreuses opportunités pour développer leurs activités commerciales en Algérie. Les efforts sont également déployés pour diversifier l'économie et encourager l'innovation dans le secteur.

Aujourd'hui les échanges commerciaux entre les différents pays du monde sont devenus plus simple, et cela après l'ouverture de plusieurs banques soit au niveau national (en Algérie) ou bien au niveau international. En effet, Les banques jouent un rôle essentiel dans le commerce en Algérie. Elles fournissent des services financiers aux entreprises, tels que des prêts pour l'expansion, des lignes de crédit pour l'achat de marchandises et des services de paiement pour faciliter les Transactions commerciales. Les banques permettent aux entreprises d'accéder à des fonds nécessaires pour investir, acheter des équipements et payer les fournisseurs. Elles offrent également des services de change pour faciliter les transactions internationales. . Les banques algériennes jouent un rôle essentiel dans le système financier du pays. Elles offrent une gamme complète de services bancaires, tels que les comptes courants, les prêts, les cartes de crédit et les services de transfert d'argent. Les banques algériennes sont réglementées par la Banque d'Algérie, qui veille à la stabilité et à la sécurité du système bancaire. Elles jouent un rôle clé dans le financement des activités économiques, en soutenant les entreprises et les particuliers dans leurs projets d'investissement et de consommation. Les banques algériennes ont également développé des services en ligne pour faciliter les transactions bancaires et offrir plus de commodité à leurs clients, Les banques sont des partenaires essentiels pour le développement et la croissance du commerce en Algérie, en simplifiant les transactions bancaires et en offrant plus de commodité à leurs clients grâce à des services en ligne.

En effet, afin de faciliter les échanges à l'échelle internationale, le financement du commerce Intrnational présente des mécanismes essentiels pour atténuer les risques et favoriser le bon déroulement des transactions commerciales. Dans le cadre de cette étude, nous nous pencherons sur deux approches de financement largement utilisées dans le commerce international : le crédit documentaire et la remise documentaire. Ces deux méthodes fournissent des solutions de paiement sécurisées et efficaces pour les parties prenantes des transactions commerciales.

Introduction Générale

Afin de déterminer la méthode la plus pertinente selon les diverses situations commerciales et d'affiner apportée de notre recherche, nous nous efforcerons de répondre à la problématique suivante : « *Comment les banques en Algérie peuvent-elle améliorer leur services financier pour le commerce international examinant les avantages et les défis de l'utilisation de crédit documentaire par rapport aux remises documentaire pour faciliter les transactions internationales* ».

Afin de répondre à cette problématique, nous allons orienter cette étude dans un sens qui essayera d'apporter des éléments de réponses aux questions suivantes

- Quels sont les documents utilisés lors des échanges commerciaux internationaux ?
- Quelles sont les différentes méthodes de paiement proposées par les banques algériennes pour les transactions internationales ?
- Comment la Banque Nationale d'Algérie (BNA) procède-t-elle pour réaliser une opération d'importation en utilisant le crédit documentaire ?
- Quelles sont les étapes et les démarches à suivre pour effectuer une opération d'importation en utilisant la remise documentaire ?

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

Hypothèse 01 :

Le crédit documentaire permet de garantir le paiement et la livraison des marchandises dans la transaction internationale.

Hypothèse 02 :

Le crédit documentaire est considéré comme la méthode de la plus sûre pour l'importateur et l'exportateur car il offre une protection contre les risques de non-paiement ou de non-livraison .il garantit que le paiement sera effectué une fois que les documents requis seront présentés conformément aux conditions convenues .cela réduit les risques financières et commerciaux pour les deux parties et favorise la confiance dans les transactions internationales.

Hypothèse 3 :

La remise documentaire est plus simple que le crédit documentaire car elle implique moins de formalités administratives et de vérifications.

Introduction Générale

Méthodologie et structure de mémoire

Afin de répondre à notre principale question et vérifier aussi les hypothèses formulées. Nous avons consulté les différentes sources d'information (ouvrage, journaux, internet, mémoires, revues,) et nous avons effectué un stage pratique au niveau de la Banque nationale d'Algérie (BNA) agence 583 dont l'objectif principal est de comparer entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

Dans le cadre de ce mémoire, nous entreprenons une étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire. Tout au long de notre analyse, nous explorerons plusieurs aspects essentiels.

Chapitre I : Généralités sur le commerce international.

Ce chapitre présentera une initiation aux échanges commerciaux internationaux, en accordant une attention particulière au fondement théorique qui les sous-tend. Il examinera les concepts historiques associés au commerce international et explorera diverses théories économiques relatives au commerce international. Cette section mettra l'accent sur les aspects concrets du commerce mondial. Elle analysera la documentation et les termes employés dans les transactions commerciales internationales, ainsi que les procédures fréquentes dans ces domaines tels que la pré-domiciliation et la domiciliation bancaire.

Chapitre II : le financement du commerce international

Ce chapitre portera sur le financement des opérations commerciales internationales. Il explorera les différents instruments de paiement utilisés dans le commerce extérieur et présentera les techniques de paiement couramment utilisées.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

Ce chapitre comparera deux méthodes de paiement spécifiques dans le commerce international le crédit documentaire et la remise documentaire. Il présentera l'organisme d'accueil, expliquera le déroulement de ces méthodes à l'importation, et discutera des résultats comparatifs entre les deux approches.

Chapitre I :
Généralité sur le
commerce international

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

Introduction :

Le commerce international implique l'échange de biens et de services au-delà des frontières et des régions, constituant une part significative du **(PIB)**¹ de nombreux pays. Depuis les années quarante, la communauté internationale s'est montrée intéressée par cette activité, en l'intégrant dans les plans de développement nationaux par la signature de l'accord du **(GATT)**² en octobre 1947 et la création de **(OMC)** Janvier 1995. OMC a pour mission d'établir des règles et des contrôles pour réguler ce commerce.

En parallèle, la nécessité d'établir des accords commerciaux entre partenaires est devenue évidente pour promouvoir les échanges, les investissements et la mobilité des personnes. Ces accords ont évolué au fil du temps : des années cinquante et soixante, où ils se limitaient aux marchandises, jusqu'à inclure aujourd'hui les services, les investissements et la propriété intellectuelle. Le concept de commerce international englobe également des accords de coopération économique, technique, culturelle et scientifique entre États pour faciliter les échanges.

Depuis les années quatre-vingt, le monde a connu une accélération remarquable d'événements, qui s'est intensifiée dans la dernière décennie du XXe siècle. Une révolution technologique, en particulier dans les communications et les transports, ainsi que la mondialisation des processus de production grâce aux entreprises multinationales et aux blocs économiques, ont eu lieu. Les flux financiers ont atteint de nombreux pays en développement et le commerce a prospéré, soutenu par la libéralisation économique et les institutions internationales. Tous ces facteurs ont étroitement interconnecté le monde dans les domaines du commerce et de la finance.

Enfin, L'Algérie a réalisé des avancées notables dans le commerce international malgré ses diversités (linguistiques, politiques, culturelles et géographiques). Ces progrès sont attribuables aux acteurs du commerce international qui font face aux défis de la réglementation et des contrôles des changes. La réussite repose sur la maîtrise des règles spécifiques, notamment en ce qui concerne la domiciliation, ainsi que sur des compétences de négociation efficaces. Les praticiens du commerce international en Algérie doivent naviguer à travers un paysage complexe de lois et de régulations pour assurer des opérations fluides. Les négociations fructueuses et les relations commerciales internationales solides sont également

¹**(PIB)** : Le produit intérieur brut

²**(GATT)** : L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce signé le 30 octobre 1947

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

essentielles pour l'intégration de l'Algérie dans l'économie mondiale. En continuant sur cette voie, le pays peut renforcer sa position internationale et maximiser les opportunités du commerce international.

Compte tenu de ce qui précède, le premier chapitre sera présenté en trois sections : la première notion générale sur le commerce international, tandis que la deuxième section est basée sur les différentes explications sur les incoterms et les contrats et les documents utilisés dans le commerce international et nous concluons par la présentation de la pré-domiciliation et la domiciliation bancaire.

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

Section1 : Notions générales sur le commerce international

Au cours du XIXe siècle, les échanges internationaux ont évolué de manière significative, passant d'une portée limitée à une envergure mondiale. Initialement centré sur les biens et restreint à quelques grandes puissances européennes, le commerce international s'est élargi pour inclure les services et bénéficier à presque tous les pays. Malgré des périodes de croissance rapide et de ralentissement, le commerce moderne remet en question les schémas antérieurs.³Après la Seconde Guerre mondiale, le commerce s'est développé dans tous les secteurs, avec une augmentation des échanges de marchandises et une expansion des services internationaux. Les progrès technologiques et les politiques économiques ont facilité ces échanges, renforçant les liens entre les nations. Le commerce des services a été un moteur majeur, rendu possible par les avancées technologiques.

Ces changements ont eu un impact non seulement sur l'économie, mais aussi sur le social et le politique. Le commerce international a contribué à créer une interconnexion mondiale, favorisant la compréhension entre les peuples et les nations, et façonnant la mondialisation économique grâce à des dépendances économiques complexes.

1.1 Le commerce international

« *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*⁴ ». 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.

³<https://www.leconomiste.eu/decryptage-economie/237-histoire-du-commerce-international.html> le12.07.2023 08h20

⁴<https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international.htm> le12.07.2023 9h00

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

1.2. Naissance du commerce international

Le commerce international s'est développé à partir du XVI^e siècle grâce à des facteurs tels que l'essor du commerce maritime, la découverte du Nouveau Monde et l'évolution des méthodes de production. Ces éléments ont contribué à faciliter les échanges entre les différentes régions du monde et à introduire de nouvelles ressources dans le commerce mondial. Les mercantilistes étaient une école de pensée économique à l'époque mentionnée. Ils ont favorisé la croissance du commerce en se concentrant sur l'équilibre des échanges internationaux (balance commerciale) et en encourageant l'intervention de l'État pour favoriser l'accumulation de richesses, en particulier de métaux précieux comme l'or et l'argent. En d'autres termes, ils croyaient que les gouvernements devaient prendre des mesures pour augmenter les exportations par rapport aux importations et accumuler des ressources précieuses afin de renforcer l'économie nationale et la puissance de l'État.

Avec l'émergence des États-nations au XVII^e siècle, le commerce international a gagné en importance en tant que moyen de renforcer la puissance économique et politique des nations. Les gouvernements ont reconnu que le commerce extérieur a pu contribuer à leur influence mondiale. Ainsi, le commerce international est devenu un outil stratégique pour les États afin de renforcer leur position sur la scène mondiale⁵.

1.3. La période après la révolution industrielle

Cette période se caractérise

- a) Le protectionnisme du commerce de début du XIX^e siècle : Au début du XIX^e siècle en France, Louis XVIII a été confronté à un dilemme économique. Il avait initialement préféré le libre-échange, mais en 1814, il a dû composer avec une forte opposition du bloc protectionniste, composé en grande partie de propriétaires fonciers et d'industriels. Pour trouver un compromis, Louis XVIII a adopté une approche mixte. Il a encouragé le libre-échange en supprimant les droits sur le coton, mais a augmenté les droits sur le fer pour protéger l'industrie nationale.

De plus, des lois ont été promulguées pour réglementer le commerce des céréales, permettant l'exportation jusqu'à un certain prix et autorisant le gouvernement à ajuster le tarif douanier. Une tendance notable était l'émergence d'une coalition entre industriels et propriétaires fonciers, qui ont influencé la politique commerciale de l'époque.⁶

⁵<https://senrevision.com/lessons/commerce-international/> consulté le 20.06.2023 A 11h30

⁶ <https://www.cairn.info/revue-droits-2016-2-page-49.htm> consulté 13.07.2023 15h30

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

b) Au XIXe siècle, le concept du libre-échange a émergé dans les relations internationales. La Grande-Bretagne l'a adopté en 1846 et l'a renforcé en 1860 grâce à un traité avec la France. Cependant, malgré son statut de principe commercial, il a parfois été utilisé pour justifier des politiques coloniales et servir les intérêts des grandes puissances. Les négociations commerciales ont souvent été influencées par des considérations politiques plutôt qu'économiques, ce qui a perduré au fil du temps, créant des tensions au sein d'organisations telles que le GATT et OMC.

Aussi, le libre-échange a été utilisé pour légitimer la domination économique des nations du Nord sur celles du Sud, renforcé par les théories économiques classiques et néoclassiques. Ainsi, il est devenu un outil aux mains des puissances dominantes, influençant la politique mondiale et légitimant leur autorité internationale.⁷

1.4. Développement du commerce international

Le commerce international est largement reconnu comme l'un des principaux moteurs de la mondialisation actuelle. Il agit en tant que lien crucial entre la production et la consommation, formant ainsi le cœur de toutes les opérations économiques. Dans le contexte du processus dynamique de la mondialisation, le commerce joue un rôle essentiel et clairement identifiable. Cette expansion du commerce à l'échelle mondiale est étroitement liée aux avancées significatives dans les moyens de transport et aux développements des multiples formes de communication qui l'accompagnent. En outre, elle est également influencée par les progrès réalisés dans les domaines industriels qui soutiennent la production. Ces avancées ont favorisé une mobilité commerciale mondiale, permettant ainsi une distribution plus large des produits de consommation. Ces éléments clés ont été identifiés comme des composantes essentielles dans ce contexte suivant

- **Mondialisation des marchés :** Mondialisation des marchés : La mondialisation a favorisé l'ouverture des marchés à l'échelle internationale. Les barrières tarifaires ont été réduites grâce à des accords commerciaux, tels que l'Organisation mondiale du commerce (OMC), permettant ainsi facile aux marchés étrangers.
- **Libéralisation des échanges :** fait référence aux mesures prises par les gouvernements pour réduire les restrictions et les obstacles au commerce international. Ces politiques jouent un rôle crucial dans le développement du commerce mondial en favorisant une plus grande circulation des biens et des services entre différents pays. Dans le contexte de la

⁷<http://www.klubprepa.fr/Site/Document/Document.aspx?IdDocument=3141&IdProgMat=9> consulté le 03.07.2023 15h30

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

phrase, de nombreux pays ont agi en exigeant (**les droits de douane**)⁸(les taxes appliquées aux importations) et en éliminant(**les quotas**)⁹ (les limites sur les quantités d'importations) pour faciliter un flux plus libre et ouvert de biens et d'offres commerciales entre eux. Cette contribution contribue à favoriser les échanges internationaux et à renforcer les liens économiques entre les nations.

- **Avancées technologiques** : Les progrès technologiques ont révolutionné le commerce mondial. Les communications instantanées et les améliorations dans les transports ont réduit les coûts et les délais liés au commerce transfrontalier. Les entreprises peuvent maintenant échanger des informations, développer leurs activités et accéder aux marchés internationaux avec une facilité accrue.
- **Intégration des chaînes d'approvisionnement mondiales** : les entreprises se sont de plus en plus engagées dans des chaînes d'approvisionnement mondiales, où différentes étapes de fabrication sont réparties dans plusieurs pays. Cela permet aux entreprises de tirer parti des avantages comparatifs, de réduire les coûts de fabrication et de répondre plus efficacement demande mondiale.
- **Expansion des marchés émergents** : La croissance économique rapide de paiera tels que Chine, l'Inde et le Brésil a créé de nouvelles opportunités commerciales. Les entreprises cherchent à s'implanter sur ces marchés en plein élargissement pour élargir leur base de clients et augmenter leurs revenus.
- **Commerce électronique** : L'avènement d'internet et du commerce électronique ouvert de nouvelles voies pour le commerce mondial. Les entreprises peuvent désormais atteindre des clients dans le monde entier, éliminant ainsi les barrières géographiques et élargissant leur portée.
- **Investissements directs étrangers (IDE)** : Les investissements directs étrangers jouent un rôle essentiel dans le développement du commerce mondial. Les entreprises investissent dans des pays étrangers pour établir des filiales, des usines ou acquérir des entreprises locales, ce qui stimule les échanges commerciaux entre les pays.

⁸**Le droit de douane** : désigne un impôt sur des marchandises importées qui s'applique lors de leur passage à la frontière. Le droit de douane a été instauré dans l'objectif de favoriser la consommation de produits nationaux. En taxant les produits importés, un Etat augmente en effet le prix des marchandises étrangères et incite les consommateurs à acheter local.

¹⁰**Les quotas** : Il s'agit de n'autoriser qu'une quantité limitée d'un bien, soit en valeur ou en volume, d'entrer dans un pays. Le quota peut-être à l'importation comme à l'exportation dans ce dernier cas c'est l'inverse, on limite la quantité à sortir d'un pays pour un bien donné.

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

1. 5. Les théories de commerce international

Les théories du commerce international cherchent à expliquer comment les pays se spécialisent dans la production de biens et services, vendus localement et à l'étranger en échange d'autres biens. Chaque pays se concentre sur ce qu'il fait de mieux, avec un avantage particulier dans certaines productions. Les théories diffèrent dans la manière dont elles expliquent cet avantage. Certaines mettent en avant les ressources naturelles et la main-d'œuvre, tandis que d'autres insistent sur l'inion. Ces théories contribuent à comprendre comment la spécialisation et le commerce international fonctionnent.

Certains économistes ont également exprimé leur soutien au commerce international. Adam Smith a formulé le concept d'avantage absolu, tandis que David Ricardo a mentionné la théorie des avantages comparatifs. De plus, E. Heckscher, P. Olin et P. Samuelson ont développé des modèles expliquant les avantages du commerce basés sur la dotation en facteurs de production. Michael Posner a également soutenu le commerce à travers son propre modèle explicatif. Bien que le modèle de cycle de vie des produits de Vernon n'adopte pas de position explicite, il se concentre sur l'évolution des produits à travers différentes étapes. Collectivement, ces économistes encouragent fortement le commerce international en raison de ses avantages économiques et de la spécialisation qu'il favorise (le développement économique et la coopération mondiale.)

1.5.1 L'avantage absolu «d'Adam SMITH »

Dans son ouvrage intitulé "La recherche sur la nature et les causes de la richesse des Nations," Adam Smith intègre son analyse des échanges entre nations dans sa vision d'ensemble du fonctionnement de l'économie. Il applique ainsi les mêmes principes fondamentaux tels que la liberté individuelle, la recherche du profit et la concurrence pour encourager les pays à se spécialiser dans les domaines où ils ont un avantage absolu.

Selon cette théorie, Adam Smith expose qu'il est bénéfique pour un pays d'importer des biens de l'étranger si les producteurs étrangers peuvent les fabriquer à moindre coût que les producteurs nationaux. Lorsqu'un pays peut vendre un produit à un prix inférieur à celui d'autres nations, il détient un avantage absolu dans la production de ce bien¹⁰.

¹⁰<https://www.lumni.fr/article/smith-et-le-commerce-international-la-theorie-des-avantages-absolus> consulté le 16.07.2023 à 16h00

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

« En effet, selon Smith, chaque nation devrait se concentrer au moins sur un secteur d'activité spécifique. Il avance l'idée qu'il est préférable d'acheter (d'importer) des produits même s'ils sont plus chers à produire localement. Il cherche ainsi à expliquer comment la spécialisation à l'échelle internationale permet une utilisation plus efficace des ressources naturelles. »¹¹

1.5.2 L'avantage comparatif de « David RICARDO »

Le principe de l'avantage absolu implique qu'un pays dont les coûts seraient plus élevés qu'à l'étranger, dans tous les domaines de production, serait condamné à l'autarcie. Ne pouvant rien vendre à l'extérieur, il ne pourrait rien y acheter. C'est précisément ce que conteste Ricardo qui, le premier, a montré que le commerce international est fondé, non sur les différences, de pays à pays, des coûts absolus, mais sur celles des coûts comparatifs, « *Le commerce entre deux pays peut être bénéfique pour les deux pays si chaque pays exporte les biens pour lesquels il possède un avantage comparatif* »¹², réalisant ainsi une avancée théorique décisive et durable. Formulée dans différents écrits échelonnés de 1808 à 1817, la « loi des coûts comparatifs » constitue le « pivot » autour ou à partir duquel ont été réalisées la plupart de formulations théoriques ultérieures. Elle est à la fois une explication originale du commerce international et un vibrant plaidoyer en faveur du libre-échange.

1.5.3. Le modèle HOS

Le modèle HOS, ou théorie des avantages comparatifs, a été élaboré par les économistes E. Heckscher, B. Ohlin et P. A. Samuelson. Leur ordre alphabétique suit la séquence de leurs contributions, échelonnées entre 1919, 1933 et les années suivantes, caractérisées par des articles publiés en 1941, 1948 et 1949. Cependant, cette appellation est simpliste, ne prenant pas en compte W. Stolper, coauteur du premier article de Samuelson, et d'autres penseurs comme A. P. Lerner et T. M. Rybczynski, qui ont enrichi la théorie HOS.

Initialement fondé sur les écrits d'Heckscher et Ohlin, présentés dans un article suédois en 1919 et un ouvrage en anglais en 1933, le modèle HOS repose sur le concept d'« abondance relative d'un facteur de production », à l'origine de l'avantage comparatif. Pour illustrer ce concept, un cadre simplifié met en scène deux nations, A et B, deux biens (automobiles et textile) et deux facteurs de production (travail et capital). Bien que ce schéma soit basique, il peut être étendu à plusieurs biens et facteurs, avec la contrainte d'utiliser au

¹¹ ALAOUÏ. (F). SLIUM. (A) « économie internationale » Ed : Ellipse coll. Paris ,2006 p 5

¹² Paul R. KRUGAMAN, Maurice OBSTFELD, « Économie internationale », 4^{ème} Édition De BOECK Université Bruxelles , 2003 P .15

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

moins deux facteurs de production. Une spécification des facteurs de production est ajoutée, indiquant leurs quantités disponibles et formant la dotation factorielle d'une nation. Les deux pays sont identiques en tous points, à l'exception de leurs dotations factorielles, source fondamentale.

Une deuxième phase, initiée avec l'article de Stolper-Samuelson de 1941 et finalisée par l'article de Rybczynski de 1955, consolide un modèle théorique formel, de base HOS, autour de trois nouveaux théorèmes, principalement axés sur les prix des facteurs de production. Cette consolidation introduit une dualité en éliminant les faiblesses d'un raisonnement peu rigoureux, tout en écartant certaines intuitions d'Ohlin incompatibles avec une formalisation restreinte. Le modèle évolue ensuite, intégrant la mobilité des facteurs de production, prenant en compte des biens non échangés à l'échelle internationale et intégrant des raisonnements avec des biens intermédiaires. Il devient alors la référence de la théorie moderne du commerce international.¹³

1.5.4 L'écart technologique

Michael Posner 1961 est l'origine de la prise en compte des innovations pour expliquer le commerce international .pour des raisons tenant à l'importance inégale de R&D dans les notions ,il existe des nations qui ,a un moment du temps ,disposent d'une avance technologique qui leur confère une situation de monopole transitoire pour certains produits .Il en résulte un commerce international d'écart technologique : le bien nouveau est demandé par des consommateurs nationaux ,dans un premier temps ,mais aussi étrangers avec un certain décalage (dénommé demande lag) . La demande étrangère, lorsqu'elle se manifeste, est nécessairement satisfaite par des importations, puisqu'el producteur étranger dispose d'un monopole dans la production du bien nouveau. Mais ce monopole n'est que temporaire : en raison de diffusion des innovations, le bien sera ensuite produit dans le pays importateur (Ce délai est dénommé imitation lag).Cependant, cette séquence peut prendre de formes diverses se présente ¹⁴:

Le premier est celui ou premier producteur continu d'approvisionner les marchés étrangers, s'il dispose d'un avantage de coût suffisant.

¹³Michel Rainellie commerce international neuvième édition Éditions La Découverte 9 ème édition, rue Abel-Hovelacque 75013 Paris2003. **P (49.50)**

¹⁴Michel Rainellie commerce international **op.cit. p (55.56)**

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

La seconde relève d'une situation où il y a bien une diffusion internationale de l'innovation, mais sans que le premier pays importateur, également pour des raisons de coût, puisse développer la production de bien. Ce cas de figure est très fréquent dans le secteur de l'électronique grand public. Ainsi, au début des années 1980, la France importe des magnétoscopes en provenance du Japon, mais, sauf de manière anecdotique lorsqu'une firme coréenne a implanté une unité de production en Lorraine pendant un petit nombre d'années, n'est jamais devenue une production capable de satisfaire la demande nationale. Les firmes japonaises ont développé leur production à l'étranger, mais dans des pays asiatiques faibles coûts salariaux : les importations françaises ont continué, mais leur origine s'est modifiée.

1.5.5 Le cycle de vie du produit de VERNON

Dans un article de 1966, suivi d'un ouvrage en 1970, VERNON élabore une explication des échanges centrée sur les caractéristiques de l'offre des produits. Les échanges de biens s'expliquent par les innovations des pays riches, qui créent sans cesse de nouveaux biens, au départ coûteux et destinés à leur marché national. La croissance de la demande locale stimule la production en grande série, ce qui réduit les coûts moyens de production et favorise, dans une deuxième étape, les exportations vers l'étranger. Une fois le produit banalisé, les producteurs délocalisent la production pour profiter de la main-d'œuvre étrangère meilleure marché. D'exportateur net, le pays devient progressivement importateur net. *«La mondialisation des marchés a ouvert des perspectives aux firmes qui ne se contentent plus d'exporter leurs produits. L'internationalisation par la croissance des flux de biens et services se double désormais d'une mobilité croissante du capital qui prend la forme d'une implantation à l'étranger»*¹⁵.

Raymond Vernon perçoit le rôle du cycle de vie du produit comme un élément important dans la détermination de la décision d'internationalisation. A partir de l'examen des causes et de l'origine des avantages monopolistiques¹⁶ obtenus par des firmes américaines, Raymond Vernon montre qu'un produit technologiquement supérieur est créé par une firme qui investit beaucoup en recherche et développement.

¹⁵Milan VUJISIC, « **Centre de Ressources en Economies Gestion (CREG)** », Les nouvelles théories du commerce international, n°184, Paris, 2006, p.6.

¹⁶Raymond Vernon (1966) et Michael Posner (1961) ont été les premiers à explorer cette piste. Une nation peut disposer temporairement d'un avantage comparatif quand elle est la première à exploiter une innovation et les produits nouveaux qu'elle engendre. Dans l'intervalle de temps nécessaire pour que les autres pays puissent limiter, elle est en position de monopole.

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

Les firmes des pays développés et en particulier des Etats Unis ont une forte intensité en recherche et développement pour deux raisons principales :

– Elles interviennent sur des marchés où le revenu par tête des habitants est important et où

La demande en nouveaux produits est forte ; Ces pays relativement rares en main d'œuvre, connaissent des coûts du travail élevé, ce qui engendre une recherche de technique et procédés

De production qui économisent de la main d'œuvre. Raymond Vernon distingue quatre phases du développement du produit¹⁷

- a) Le nouveau produit ;
- b) Le produit à maturité ;
- c) Le produit standardisé ;
- d) Le produit en déclin.

Section 02:Les éléments fondamentaux du commerce international.

En raison de leur éloignement géographique, de leurs divergences culturelles, linguistiques, politiques et légales, les acteurs impliqués dans une transaction commerciale internationale font face à diverses sources de risque. Il est impératif de posséder une compréhension approfondie des principes fondamentaux liés aux opérations de commerce International afin de restreindre ces risques et de résoudre tout éventuel litige de manière efficace.

En outre, la maîtrise de ces concepts est un atout précieux pour mener à bien les négociations de manière plus compétente.

2.1 Les incoterms

Le mot incoterms «*Internationale Commercial Terms*», c'est-à-dire les termes du commerce international. Il s'agit d'un élément clé du contrat de vente internationale de marchandises .les incoterms déterminent les obligations réciproques du vendeur et le l'acheteur et, ils précisent :

- Le transfert des frais (qui paie quoi ?)
- Le transfert des risques (qui est responsable ?)
- Les documents à fournir par le vendeur ou l'acheteur.

¹⁷Le produit passe souvent par différents stades auxquels correspondent des stratégies marketing.

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

Dans les incoterms (CIF)¹⁸ Le vendeur est responsable des marchandises jusqu' au port de départ, mais il paie le transport principal et l'assurance jusqu' au port de destination et il doit fournir une facture le connaissement maritime et une attestation d'assurance.

Ces règles uniformes ont été édictées par la chambre de commerce international (en anglais ICC internationale chambre of commerce) dont le secrétariat international est situé à paris. Les incoterm sont été publiés pour la première fois en 1936 et sont périodiquement révisés pour tenir compte de l'évolution des pratiques et des modes de transport .la dernière révision date de 2010.

Les incoterms s'apparentent à une norme : l'utilisation des Incoterms facilite grandement la gestion des transactions internationales en offrant une approche standardisée pour la répartition des responsabilités et des coûts entre les parties. Cela permet d'économiser du temps et des efforts, car les parties n'ont pas besoin de caractéristiques de chaque détail dans le contrat. Une simple abréviation de trois lettres suffit pour définir un cadre complet et clair pour la transaction, tout en souffrant les risques de malentendus et de litiges.

L'objectifs des incoterms est faciliter les transactions internationales en utilisant des références communes qui transcendent les pratiques de chaque pays.¹⁹

2.1.1 Présentation des différents Incoterms

- **EXW**(ou Ex Works traduit par Départ usine) représente l'obligation minimale pour le Vendeur. Sa seule obligation est de mettre à la disposition de l'acheteur les marchandises emballées pour l'export (généralement dans les locaux du vendeur) et de fournir une facture commerciale. C'est donc l'acheteur qui va supporter tous les frais et risques liés à l'acheminement de la marchandise entre vendeur et acheteur (transport, douane et assurance) C'est un incoterm valable quel que soit le moyen de transport.²⁰
- **FCA** (Free Carrier) L'Incoterm FCA signifiant « Free Carrier » est un arrangement au sein duquel il est convenu que le vendeur doit livrer la marchandise à un site de livraison (désigné par un accord commun). Le vendeur est responsable de l'export des marchandises et de toutes les étapes le précédent. L'acheteur, lui, endosse la responsabilité

¹⁸ **CIF** : désigne un incoterm dans lequel le vendeur paie les frais d'assurance et les frais de port jusqu'à la frontière du pays de destination.

¹⁹ Jean Escola no, jaoud filali collection Foucher commerce .com Livre BTS CI Gestion des opérationsd'import-export, valéraitirvert sous la direction de ThierryLefeuvre 3ème édition la modularisation p.10

²⁰<https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international.html> consulte le 10.08.2023à 15h30

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

de la cargaison une fois chargée dans le transporteur. Le FCA peut être utilisé pour tous types de transports, peu importe que le fret soit aérien, maritime, routier ou ferroviaire. Cet incoterm garantit à l'acheteur une certaine flexibilité, puisqu'il peut alors s'arranger comme il le souhaite quant au transport de la cargaison, et très souvent, payer moins cher que ce que demande le vendeur via son devis. Néanmoins, l'acheteur endosse tous les risques et toutes les responsabilités, dès lors que les biens arrivent audit point d'export, ce qui peut parfois se révéler problématique, voire risqué.²¹

- **CPT** : le vendeur choisit le transporteur et paie le fret jusqu'au lieu désigné. Les risques d'avaries ou de perte de marchandise ainsi que l'augmentation des coûts éventuels sont aux frais de l'acheteur à partir du moment où les marchandises ont été remises à première transporteur. Si ; « camion complet », wagon complet ou conteneur complet, le chargement incombe au vendeur et le déchargement à l'acheteur²².
- **CIP** : est identique au CPT, mais le vendeur a l'obligation de fournir en plus une assurance transport contre les risques de perte ou d'avaries des marchandises en cours de transport. Le vendeur conclut le contrat de transport, paie le transport et la prime d'assurance²³.
- **FAS** : Est un Incoterm exclusivement maritime. Le vendeur doit livrer la marchandise le long du navire après avoir le dédouanement export. C'est l'acheteur qui désigne le port d'embarquement convenu, s'occupe du contrat de transport et de toutes les autres formalités (changements, assurance, douane import, poste acheminement). Le transfert de risque et frais se fait un moment où la marchandise est placée le long du navire les documents exigés du vendeur sont la facture commerciale et un reçu "le long du bord."²⁴
- **DAT**: DAT (Delivered At. Terminal) Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises, une fois déchargées du moyen de transport, sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le terme « Terminal » comprend tout type de lieu (terminal aérien, maritime, routier, entrepôt...). Le vendeur assume tous les risques liés à l'acheminement des marchandises et à leur déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu²⁵.

²¹<https://china.docshipper.com/fr/logistique/incoterm-fca-definITIONS-applications> consulté le 11.08.2023 à 12h00

²²Annick Busseau « stratégies et techniques de commerce internationale. » Masson Paris Milan Barcelone 1994 p.178

²³Annick Busseau « stratégies et techniques de commerce internationale. » Paris Op.cit. p178

²⁴Jean Escola no, Jaouad Filali, Valérien Tivert sous la direction de Thierry Lefeuvre : op.cit. p.13

²⁵HANNACHI (M), HELLAL(K) Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire Au niveau de la BNA 356 Promotion 2012-2013 p16

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

- **DDP** : À l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur, lorsque les marchandises sont prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur²⁶.
- **FOB**: Est un Incoterms exclusivement maritime. L'exporter doit dédouaner la marchandise l'export et la livre a bord du bateau. C'est l'acheteur qui choisit le navire et qui paie le transport principal. Le transfert des frais et des risques se fait lorsque la marchandise est abord du navire au port de départ. Le vendeur doit ainsi payer les frais de changement non inclus dans le Fret .la version 2010 des incoterms a supprimé le transfert des risques au passage du bastingage dans départ. Il a noté que l'incoterm FOB ne concerne pas les marchandises, Le vendeur doit une facture commerciale et un reçu "net á bord"²⁷.
- **CFR** : Coût & Fret). Le vendeur (exportateur) est responsable du dédouanement de la marchandise à l'exportation, de sa livraison à bord du navire, et du paiement du fret international. L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que la marchandise est à bord du navire au port d'embarquement et doit contracter une police d'assurance, décharger la marchandise, la dédouaner, et payer son transport jusqu'à sa destination finale²⁸.
- **CIF** : même principe que le CFR mise à part l'assurance maritime contre le risque de perte ou dommage de la marchandise qui est prise en charge par le vendeur²⁹.
- **DAP** : Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour être déchargées à l'endroit convenu, si spécifié, au lieu de destination convenu à la date ou dans les délais convenus. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.³⁰

²⁶HANNACHI (M), HELLAL(K) OP. Cit .p16

²⁷Jean Escola no, Jaouad filali, valérietirvert sous la direction de Thierry Lefevre : op.cit. .p 13

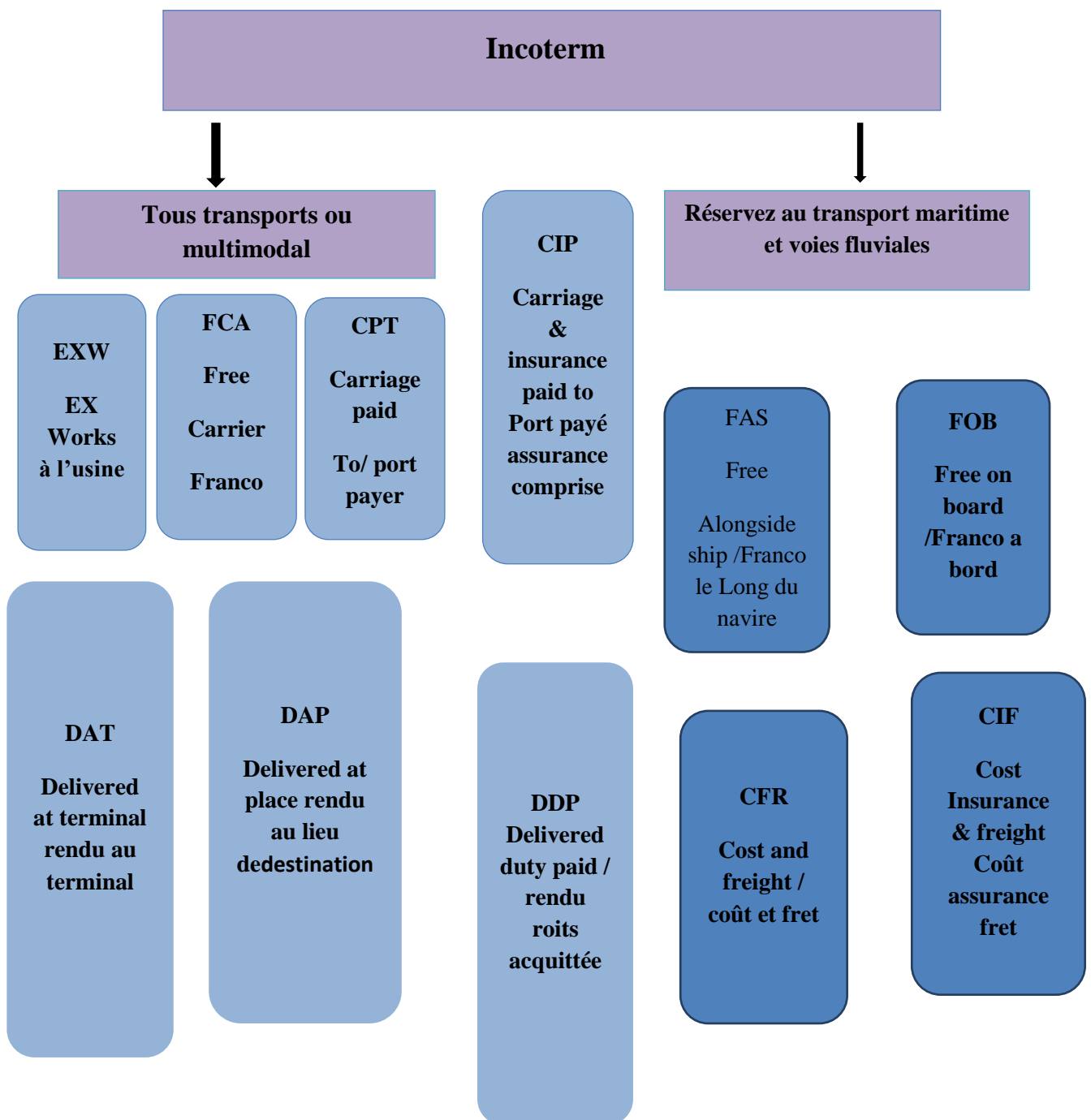
²⁸<https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/les-incoterms>consulté le 13.07.2023 consulter le 16.06.2023 á16h00

²⁹<https://www.appvizer.fr/magazine/operation/gestion-commercial-incoterms>. Consultée 13.07.2023 17h30

³⁰<https://www.edouane.com/service-fisrt/> consulté le 17.07.2023 a 15h25

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

Figure N° 01 : les règles des incoterms



Source : Idir ksour, les opérations du commerce international, édition Berti, Alger, p 94.

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

2.1.2 Classements des incoterms

a) Selon le mode de transport

Tableau N°1 : Le classement des incoterms ventilés par mode de transport.

Famille	Incoterms
Toute mode de transport	EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP ET DDP
Transport fluvial et maritime	FAS, FOB, CFR et CIF

Source : <https://www.studocu.com/fr/document/grenoble-ecole-de-management/grand-memoire/chapitre-1-les-incoterms/6549991> consulté 21h30 14.08.2023

Ce tableau représente la classification des Incoterms par mode de transports

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

b). Selon le type de vente

IL y a deux catégories d'incoterms ³¹ :

- Vente départ

Le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays, elle comprend les incoterms suivants : EXW, FCA, CPT, CIP, FAS, FOB, CFR et CIF.

- Vente arrivée

Le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée, elle comprend les incoterms suivants : DAT, DAP et DDP.

³¹<https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/incoterms-2010> consulté le 12/06/2023 à 13h20

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

Tableaux N° 02 : Présentation des incoterms selon la répartition des frais entre acheteur et vendeur

Emballage	Chargement Empotage-usine ou entrepôt départ	Acheminement au port ou à l'aéroport	Formalités douanières export	Passage portuaire aéroportuaire plateforme de groupage au départ	Transport principal	Assurance	Passage portuaire aéroportuaire plateforme de groupage à l'arrivée	Formalités douanières import Droits et taxe	Acheminement à l'usine ou à l'entrepôt d'arrivée	Déchargement en usine ou entrepôt d'arrivée
V	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A
V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A
V	V	V	V	AV	A	A	A	A	A	A
V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A
V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A
V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
V	V	V	V	V	AV	AV	A	A	A	A
V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
V	V	W	V	V	V	V	A	A	A	A
V	V	V	V	V	V	V	A	A	V	A
V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	A

Source : Hubert Martini Ghislaine Legrand Commerce international BTS 1, 2 -ème édition Dunod, paris ,2008

PDF op.cit. p 106 consulté le 23.06.2023 à 8h00

A : Frais à la charge de l'acheteur V : Frais à la charge du vendeur

- Évaluer précisément les coûts d'acheminement lorsque l'offre prévoit un incoterm incluant le transport principal et assurez-vous de la durée de validité des prix de transport auprès du transitaire.

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

- Les coûts de préacheminement peuvent varier considérablement en fonction du port de départ or certains contrats prévoient une livraison tout port européen, par exemple. Il est prudent au niveau de l'offre d'évaluer le coût du différent préacheminement possible.
- Les frais portuaires peuvent varier considérablement d'un port à l'autre³².

2.1.3 Le choix de l'Incoterm

Le choix de l'incoterm reflète la stratégie commerciale de l'entreprise et est le résultat d'une négociation. Toutefois, il est important de noter que les incoterms liés à la vente à l'arrivée exposent le vendeur à des risques. D'un autre côté, il est pertinent de souligner que l'inclusion d'un incoterm de vente à l'arrivée peut être utilisée comme argument commercial et constitue un avantage accordé à l'acheteur³³ :

- Dans certains cas, le vendeur peut préférer conserver le contrôle complet de la logistique en raison de partenaires bien établis, de spécificités liées au matériel ou d'une offre plus compétitive. Les choix d'incoterms peuvent être adaptés à chaque situation spécifique ou être basés sur une stratégie standardisée qui sera généralement maintenue (standardisation des services et des offres commerciales).
- Il est crucial que l'incoterm spécifie clairement la version et l'origine, telles que les "Incoterms 2000 de la CCI", suivies d'une localisation précise, faute de quoi il perd sa pertinence opérationnelle. L'utilisation d'un incoterm à la place d'un autre (comme utiliser FOB au lieu de FCA, par exemple) ou la confusion entre FOB de la CCI et FOB américain, doit être évitée.
- L'absence de référence à un incoterm spécifique peut conduire à des malentendus et, surtout, à des désaccords sur les prix. Le recours à l'incoterm DDP devrait être évité, car dans ce cas, l'exportateur paie la TVA à l'arrivée dans le pays d'importation et ne peut la récupérer que par des procédures spécifiques. De plus, dans certaines destinations, l'évaluation des droits à l'arrivée peut être très complexe.

³²Hubert Martini Ghislaine Legrand « **Commerce international** » BTS 2 -ème édition Partie 2 : Gestion des opérations d'import-export DUNOD, Paris ,2008 p.106 livres PDF consulté le 12.06.2023 à 23h00

³³Idem. P.106

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

2.1.4 Les Rôles les Incoterms

Les Incoterms sont des règles qui harmonisent le langage commercial international, produisent les conditions de livraison, spécifient les obligations des parties, répartissent les coûts de transport, indiquent le point de transfert des risques et influencent la valeur en douane³⁴

- **Uniformisation des Langages Commerciaux :** Les Incoterms visent à normaliser les termes et expressions utilisés dans les transactions commerciales internationales entre acheteurs et vendeurs.
- **Conditions de livraison :** Les Incoterms définissent de manière claire et codifient les modalités de livraison des marchandises dans le cadre d'un contrat de vente international.
- **Obligations Réciproques :** Les Incoterms détaillent les engagements mutuels du vendeur et de l'acheteur, incluant les documents et informations à fournir dans le processus de livraison.
- **Répartition des Frais de Transport :** Les Incoterms génèrent des commentaires sur les coûts liés au transport des marchandises sont partagés entre le vendeur et l'acheteur.
- **Lieu de livraison :** Le point de livraison établi par les Incoterms représente légalement le lieu où les risques liés aux marchandises sont transférés du vendeur à l'acheteur. Cela détermine quand l'acheteur devient responsable des dommages éventuels.
- **Responsabilité en Cas de Dommages :** À partir du lieu de livraison défini par les Incoterms, l'acheteur assume la responsabilité des marchandises et des risques associés, comme les dommages survenant après ce point.
- **Valeur en douane :** Le lieu de livraison joue également un rôle dans la détermination de la valeur en douane des marchandises, ce qui a des implications pour les formalités douanières et les taxes.

³⁴<https://www.allianztrade.fr/blog/incoterms.html>: Consulté 16.06.2023 à 10 h55

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

2.2. Le contrat de commerce international

Le contrat est une « convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, un envers, une plusieurs autre à donner à faire ou à ne pas faire quelque chose ». ³⁵ ,D'après cette définition, on comprend que le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis, comme le laissent entendre les définitions données dans les droits nationaux, les catégories qu'il établit et les conséquences qu'il attribue au contrat. Il faut le distinguer de concepts similaires.

Appelé aussi « acte commercial », est un document régissant les relations entre un vendeur et un acheteur dans le contexte d'une activité commerciale. Pour être qualifié de "commercial», Cela reflète l'importance du contrat dans les transactions commerciales et sa relation étroite avec les activités commerciales ³⁶.

2.2.1 Conditions de formation du contrat international

Les contrats internationaux sont régis par des règles et des principes qui varient en fonction des lois nationales, des conventions internationales et des pratiques commerciales. Cependant, voici quelques conditions générales qui sont souvent prises en compte dans la formation des contrats internationaux ³⁷

- **La capacité juridique des parties** : Afin d'être légalement valide, le contrat doit être établi par des parties dotées de capacité juridique, ce qui signifie que les contractants doivent avoir une personnalité juridique et de jouissance.
- **L'intégrité du consentement** : Le consentement dans les contrats est crucial, les parties doivent accepter librement les termes sans contrainte ni tromperie. Elles doivent être aptes légalement et mentalement. La communication claire de l'acceptation est nécessaire. Erreur, tromperie ou contrainte invalident le consentement.
- **L'objet du contrat** : La transaction doit respecter les lois et règlements en vigueur, tout en se conformant aux normes morales et éthiques. Cela garantit la légalité, tout en soulignant l'importance des valeurs éthiques pour établir des relations confiantes et respectueuses.

³⁵Article N°54 du code de commerce algérien

³⁶<https://www.leblogdudirigeant.com/les-contrats-commerciaux/> consulté le 18.08.2023 à 16h30

³⁷CHIBANI Rabah vade-mecum de l'import-export, ENAG édition 1997, P 11 .12

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

2.2.2 Les formes des contrats commerciaux

Les contrats commerciaux doivent être écrits (pro forma), pour être spécifiés sous les forme suivante ³⁸

- Les références pour les exportateurs.
- Les coordonnées de l'acheteur potentiel.
- Les détails des produits (poids, quantités, prix).
- La période de livraison ainsi que son point de départ.
- Les conditions de livraison.
- Les modalités de paiement.
- La devise de facturation et le montant total de l'offre.

2.2.3 Les clauses importantes du contrat international

Les clauses importantes d'un contrat international varient en fonction de la nature de la transaction, des parties concernées et des lois applicables. Cependant, voici quelques clauses souvent présentes dans les contrats internationaux pour aborder divers aspects³⁹ :

- **Désignation des contractants** : désigner les signataires (nom des personnes physiques, raisons sociales des sociétés, coordonnées détaillées et nom des représentants respectifs).
- **Nature du contrat** : présenter le produit ou le service vendu, décrire les aspects commerciaux et techniques (quantité, volume, poids, qualité et origine, emballage, garanties d'utilisation...).
- **Date d'entrée en vigueur et durée** : déterminer la date (chaque partie doit alors respecter ses obligations) et définir si c'est un contrat à durée déterminée (avec possibilité de reconduction tacite) ou indéterminée.
- **Prix et modalités de paiement** : Déterminer le prix en monnaie nationale ou bien en devises étrangères. Prévoir le mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur. Prévoir une clause de révision du prix.

³⁸GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini livre « Technique du commerce international ».Édition DUNDO, PARIS 2002.P 201

³⁹KEBBAB (K), SALHI (S), Mémoire de fin d'étude, le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011-2012

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

- **Modalités de transport** : déterminer le mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination et la sécurité.
- **Modalités de livraison**
- Déterminer la date, le lieu de changement et de livraison.
- Prévoir des pénalités de retard en cas de non-respect des délais.
- Définir les délais en fonction de la date d'entrée en vigueur du contrat.
- **Garanties** : définir les garanties servant à protéger chaque partie.
- **Droit du contrat et règlement des litiges** : préciser le droit applicable en cas de litige ainsi que le tribunal compétent.
- **Langue du contrat** : Préciser la langue du contrat. Elle doit être maîtrisée par les deux (être cependant vigilant en ce qui concerne les problèmes de traduction et les écarts d'interprétation).

2.3 Les documents liés à une transaction internationale

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les Partenaires (importateur et exportateur) qui trouve son explication dans : Il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et droits des contractants.

On peut donc distinguer 5 grands types de documents

- Les documents de prix (Marchandise),
- Les documents de transport,
- Les documents exigés par les services douaniers.
- Les documents d'assurance.
- Les documents divers.

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

2.3.1 Les documents de prix

- **La facture pro forma:** Elle ne doit pas figurer parmi les documents d'une opération documentaire. C'est en effet une sorte de devis établie sous la forme d'une facture préfigurant la facture définitive qui sera établie lors de la réalisation de l'opération commerciale. Cette pièce, souvent adressée par le vendeur à l'acheteur éventuel en deux exemplaires, peut servir à ce dernier de bon de commande par le retour d'un exemplaire revêtu d'une mention signée à cet effet. Elle peut également permettre à l'importateur algérien de domicilier sa transaction auprès de son agence.
- **Facture commerciale (définitive) :** C'est le document de base qui concrétise toute opération commerciale. Elle doit indiquer obligatoirement les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la qualité, le prix, total des marchandises. De plus elle doit être datée, mais contrairement à une croyance assez répandue la signature et/ou l'acquit ne sont pas obligatoires, sauf si exigés dans un crédit documentaire par exemple, ou si une certification quelconque doit y figurer. En matière de commerce international, il est d'usage que les conditions de vente F.O.B, C.A.F...etc. figurent sur la facture. En outre le conditionnement, les marques et le poids des marchandises doivent y être mentionnés afin de permettre d'en vérifier la concordance avec les autres documents.
- **La facture Note de frais :** Elle détaille certains supportés par le vendeur qui sont déjà inclus dans la facture commerciale établie selon le contrat de vente conclu entre les deux parties (acheteur et vendeur).
- **La facture consulaire :** C'est une facture commerciale établie par le vendeur et visée par le consulat du pays de l'importateur. Elle atteste que le fournisseur est bien établi dans la circonscription territoriale contrôlée par ce consulat, ainsi que les prix facturés sont les prix pratiqués dans le marché du pays du fournisseur⁴⁰.

2.3.2. Les documents du transport

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.

⁴⁰HOUCHI Fatima, « les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement » ; Facultés des sciences économiques 2011.2012; P41

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

2.3.2.1. Le Connaissance maritime (bill of lading)

Dans le commerce international, environ 90% des marchandises sont transportées par voie maritime ; c'est en utilisant un document spécial de valeur appelé « connaissance maritime » ; ce document est considéré comme l'un des documents les plus anciens des documents de transport maritime et est délivré par le capitaine du navire, qui reconnaît la possession des marchandises et est obligé de les transporter 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. »⁴¹.

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

À l'égard de son importance, le connaissance maritime doit comporter certaines Informations, à savoir⁴²

- 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
- La mention « clean on board »

⁴¹MONOD (Didier-Pierre) : Moyens et techniques de paiement internationaux, édition ESKA, Paris, 1999, P.226

⁴²BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) : Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire, mémoire de licence, INC, Alger 2006-2007, P.35

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

- 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 ;
 - Celant 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 à un autre en cours du transport maritime. Le connaissement peut être établi soit :
 - Au porteur (bearer) : le porteur devient propriétaire de la marchandise.
 - À personne dénommée (straight consigned) : il désigne nominativement la personne
 - Qui doit prendre possession des marchandises (dans ce cas il n'est pas endossable).
 - À ordre (to order) : établi à l'ordre de l'importateur ou de son banquier qui peuvent le Transmettre par endossement.

En Algérie les connaissements doivent porter les mentions « clean » ou « board », pour être acceptés dans les remises et les crédits documentaire, Cependant, la mention « received of shipment » ; « (reçu pour embarquement), qui ne constitue pas une preuve d'expédition, est strictement interdite. En cas d'absence de connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé « lettre garantie » lui permettant de reprendre possession des marchandises.

2.3.2.2. La lettre de transport aérien (LTA)

Une marchandise expédiée par avion conduit à la création d'un document de transport aérien, conformément à la Convention de Varsovie du 12 octobre 1929. Ce document, appelé lettre de transport aérien (LTA), n'est pas négociable car il est nominatif et ne représente pas un titre de propriété. Dès que les marchandises arrivent à l'aéroport, la compagnie aérienne envoie un avis d'arrivée au propriétaire de ces marchandises, qui doit alors établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de récupérer sa marchandise. La LTA contient généralement des informations telles que le nom et la signature du transporteur,

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition. Il est important de noter que la LTA certifie non seulement que les marchandises ont été prises en charge en bon état apparent, mais elle atteste également de leur expédition effective.⁴³

2.3.2.3. La lettre de transport routier (LTR)

La lettre de transport routier truck (waybill) 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 destinations convenus. 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.⁴⁴

2.3.2.4. 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 l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge « duplicata de lettre de voiture » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise. Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété.

2.3.2.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

C'est un document créé par les services postaux spécifiquement au nom d'une personne désignée, et il permet au banquier de requérir l'expédition des marchandises à son adresse. Ce document s'applique aux envois de marchandises pesant jusqu'à vingt (20) kilogrammes.

2.3.2.6. 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.

⁴³RAMDANE (Massinissa), SOFI (Yacine) Mémoire de fin de cycle En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales Spécialité : Commerce et Finance Internationales Promotion 2016-2017 p 11

⁴⁴Ibid. P 11

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

2.3.3 Les documents d'assurance

Les clauses les plus connues dans le commerce international font référence généralement aux clauses anglaises (the Institute of London Underwriter Clauses) et américaines (the American Institute Clauses). Ces clauses ont trait plus spécifiquement aux risques pouvant survenir lors d'un transport de marchandises (guerre, émeutes, révolution, guerre civile) provoquant des pertes partielles ou totales. Police d'assurance et certificat d'assurance.

2.3. 4. Les documents douaniers

Ce sont des documents servant à établir la tarification douanière de la marchandise en cause et revêtant des formes diverses suivant les pays. En Algérie, ils sont communément désignés par le numéro du formulaire utilisé tel que le D10 à l'importation et le D6 à l'exportation.

2.3.5 Les documents divers

Les documents divers sont désignés ainsi par ce qu'ils sont établis selon la spécifiée et la nature de la marchandise et à la demande de l'importateur à l'effet que celui-ci s'assure des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise qu'il a commandée. Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Il est repris ci-après les plus importants ⁴⁵

- A. **Note de cuissage, note de poids, etc.** : Ces documents désignés par des appellations variées (en anglais packing List) ont pour but de fournir des indications relatives aux poids, conditionnement, contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.
- B. **Certificat d'origine** : Souvent émis ou visé par une chambre de commerce, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise. Dans une ouverture de crédit, il convient de préciser le pays d'origine devant figurer sur ce document.
- C. **Certificat de poids** : Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.
- D. **Certificat d'analyse** : Certificat établi par un expert ou un laboratoire attestant de la composition du produit analysé devant répondre aux normes indiquées dans le contrat ou

⁴⁵M : KACED Amel MEMOIRE DE FIN DE Formation vue de L'obtention Du Brevet De Technicien Supérieur En commerce International Thème Procédure d'importation par crédit documentaire cas BNA 2021-2022 p 17

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

éventuellement dans l'ouverture de crédit. Ces documents concernent essentiellement les métaux précieux, les cosmétiques, etc.

- E. **Certificat sanitaire, vétérinaire** : Il s'agit d'un document officiel se rapportant à certaines marchandises comestibles, établi et signé soit par un vétérinaire, soit par un organisme sanitaire officiel.
- F. **Certificat phytosanitaire** : Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spatial.

Section 03 : La pré-domiciliation et la domiciliation bancaire

La réglementation de la banque d'Algérie rend la domiciliation préalable est obligatoire à toute transaction commerciale entrant dans le cadre du contrôle de changes.

La domiciliation bancaire d'une opération d'import-export est une formalité administrative, qui consiste à attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement pour toute transaction commerciale extérieure, au niveau du siège bancaire agréé préalablement par la banque d'Algérie.

« *Base juridique de la domiciliation bancaire règlement de la banque d'Algérie N°91-12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations* ». ⁴⁶

3.1. La pré-domiciliation

La banque d'Algérie a institué par sa note numéro 17/2016/DGC du 13/03/2016 un nouveau dispositif de pré-domiciliation obligatoire à compter du 15 mars 2016. Ainsi la domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la pré-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur, à travers l'accès par l'opérateur économique concerné au site WEB de sa banque domiciliaire, intermédiaire agréé.

Cette procédure de pré-domiciliation électronique se décline comme ci-après

⁴⁶<http://www.bank-of-algeria.dz/html/convert.htm>

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

- Phase « Inscription client » : elle précède celle du pré domiciliation. Elle consiste à identifier et détecter les clients par leurs : raison sociale, n° nif, n° compte, n° registre de commerce.
- L'inscription est validée à trois niveaux est faite une fois dans la durée de vie de la relation.
- Phase « Pré-domiciliation de la demande du client » ;
- Phase « Contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central de la banque, intermédiaire agréé ».
- Phase « Contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliataire ».
- Il est utile de rappeler que, les banques, intermédiaire doivent s'assurer avant toute domiciliation
- De la régularité de l'opération de commerce extérieur au regard de législation et de la réglementation en vigueur.
- Que l'opérateur /client possède la surface financière suffisant à travers l'étude d'un dossier dûment constitué à cet effet.
- Que les engagements financiers au titre d'une opération de commerce extérieur (remise documentaire, crédit documentaire, aval, caution, garantie de commerce extérieur doivent être fondés sur la solvabilité de l'opérateur/ client.

De l'appréciation de la solvabilité de l'opérateur/client qui doit reposer sur la structure de son patrimoine et de ses obligations ainsi que sur sa rentabilité présente et future.

- A. **Cas de rejet de la demande de pré domiciliation** : Lorsque la demande pré domiciliation est rejetée, une notification est envoyée automatiquement au client pour lui annoncer le rejet de sa demande de pré domiciliation.
- B. **Cas d'acceptation de la demande de pré domiciliation** : Lorsque la demande de Pré-domiciliation est acceptée et validée, une notification ''avis d'acceptation'' est automatiquement envoyé au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation munie des documents exigibles.

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

3.1.2. La domiciliation des importations

Suivant le règlement n° 91-21 abrogé par le règlement n° 07-01 de la banque d'Algérie.

La domiciliation bancaire consiste ⁴⁷:

Pour l'importateur résidant, de faire choix avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'un intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes. Pour une banque intermédiaire agréée, à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte d'un importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

3.1.3. Traitement de dossier de domiciliation des importations⁴⁸

Le traitement des dossiers de domiciliation d'importation au niveau d'une banque se réalise en trois phases :

- La phase d'ouverture.
- La phase de gestion et suivi.
- La phase de l'apurement

Avant de procéder à la domiciliation, le préposé à la domiciliation doit d'assurer que son client (l'importateur) :

- N'est pas frappé d'interdiction de domiciliation.
- Qu'il dispose d'un registre de commerce et d'un identifiant fiscal.
- Dispose d'une bonne surface financière (solvable).
- Elle s'assure aussi que les produits importés ne sont pas prohibés.

A- L'ouverture du dossier de domiciliation

L'ouverture d'un dossier de domiciliation ne peut s'effectuer qu'auprès d'un seul et unique guichet domiciliaire cette ouverture est subordonnée au dépôt par l'importateur :

a) d'une demande d'ouverture de domiciliation qui doit comporter le cachet et la signature de l'importateur, la date de son établissement, le nom ou la raison sociale de l'importateur et son numéro de compte auprès de la banque ainsi les conditions relatives aux marchandises.

⁴⁷Banque d'Algérie – domiciliation des importations, p1

⁴⁸Document interne BNA

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

b) -D'un support de la transaction qui peut être soit :

- Un contrat commercial.
- Une facture pro forma.
- Un bon ou lettre de commande.
- Un devis.

c) Une déclaration d'engagement.

d) Un engagement d'importation.

A la réception des documents susmentionnés, le préposé à la domiciliation vérifie leur conformité ainsi que la liste éventuelle des produits interdits d'importation, Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, il Enregistre l'opération sur un répertoire des dossiers d'importation domiciliés, attribue un numéro de domiciliation, et ouvre une fiche contrôle.

B. Attribution d'un numéro de domiciliation

Le banquier attribue un numéro d'immatriculation pour chaque dossier d'importation et appose la griffe de domiciliation sur le support de la transaction. Le numéro de domiciliation est codifié par la note n° 53 du 27/11/2000 de la Banque d'Algérie, il comporte 21 caractères. La griffe de domiciliation se présente comme suit :

La case A : deux chiffres qui correspondent au lieu d'implantation de la banque déterminé par le code de la wilaya.

La case B : deux chiffres qui représentent au code agrément de banque.

La case C : deux chiffres représentant le numéro du guichet agréent.

La case D : quatre chiffres correspondants l'année.

La case E : un chiffre qui correspond au trimestre.

La case F : deux chiffres qui indiquent la nature de contrat.

La case G : cinq chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts dans le même trimestre.

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

La case H : trois chiffres, position de monnaie de facturation, norme ISO⁴⁹, USD.

A	B	C	D	E	F	G	H
Code Wilaya (2 chiffres)	Numéro d'agrément de la banque (2 chiffres)	Code de l'agence	L'année (4 chiffres)	Trimestre (1 chiffre)	Nature de l'opération (2 chiffres)	Numéro d'ordre	Code de la monnaie (3 lettres)
15	01	05	2022	O4	10	00019	USD

Source : Les documents internes BNA.

3.1.4 Gestion et suivi du dossier

Cette phase va se situer entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation. Durant cette période, le banquier opère un suivi et intervient en cas de besoin, auprès du client pour des compléments d'information. À cet effet, tous les documents commerciaux (financiers et douaniers) nécessaires à l'apurement du dossier doivent être réunis au terme de cette phase.⁵⁰

3.1.5 L'apurement

Il consiste à la vérification de l'existence des documents suivants « Pour les biens ».

- La facture définitive (réalisation de l'opération) : document commercial.
- Les documents douaniers (D10 exemplaire Banque).
- Les documents financiers (Formule 4 annotée).
- Les documents de transport.
- Copie message Swift.

Pour les services

- Contrat commercial.
- Attestation de services faits.
- Autorisations éventuellement requises.

⁴⁹Le code ISO des monnaies se compose de trois lettres : les deux premières constituent le code pays et la troisième le nom de la monnaie

⁵⁰ Document BNA

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

- Copie message Swift.
- Formule statistique Annotée (F4).
- Le contrôle prend la place de l'apurement et va s'effectuer tout au long de l'année. La période de contrôle :
 - Contrats réglés au comptant : trois mois suivant le règlement financier.
 - Contrats réglés par différé de paiement : 30 jours suivant le dernier règlement.
 - La banque accordera un délai de 30 jours, après cette échéance (un mois de grâce) donc pour le premier cas 120 jours de la date de règlement.
- Au terme de la période de contrôle de l'apurement des dossiers de domiciliation, la banque domiciliaire :
 - Apure le dossier s'il est régulier et conforme aux dispositions.
 - Doit adresser les observations nécessaires à l'importateur pour l'amener à régulariser le dossier s'il présente des irrégularités (insuffisances ou excédents de règlements).
 - Selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit :
 - Dossier apuré : quand il y a la réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale.)
 - Dossier en insuffisance de règlement : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier.
 - Dossier en excédent de règlements : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier.
 - Dossier non utilisé ou annulé : il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

Chapitre I : Généralité sur le commerce international

Conclusion

Le commerce international est l'échange de biens et de services entre pays, dans le cadre d'un ensemble de règles qui servent à réglementer les modalités d'échange des produits au niveau international. Ce type de commerce existe depuis des siècles, La mondialisation économique a favorisé un essor considérable. Grâce a cette tendance, les activités économiques se sont étendues al échelle mondiale, propulsées par l'interconnexion croissante les marchés et des économies, cette évolution offre de nouvelles opportunités aux entreprises, leur permettent d'accéder à des marchés éloignés et de profiter d'avantages concurrentiels. Cependant, cette expansion internationale nécessite également une adaptation constante pour rester comparatif sur la scène mondiale.

Ces dernières années, le commerce international a connu une croissance importante et rapide, comme en témoigne le développement des moyens de transport, l'un des piliers les plus importants sur lequel il repose, et qui a contribué à une augmentation significative des opérations de distribution commerciale.

Les contrats commerciaux internationaux constituent également un outil important pour faciliter les échanges entre les pays, qui cherchent ainsi à se développer économiquement, à satisfaire leurs besoins sur le marché international et à écouler l'excédent de leurs produits, et la possibilité de passer ces contrats oblige les parties à fournir un ensemble de conditions qui doivent être convenues. Ainsi faut savoir, Les contrats jouent un rôle fondamental dans toute transaction commerciale et doivent donc être rédigés avec le plus grand soin, en précisant les termes convenus entre les parties. Il est nécessaire que les contrats fassent référence à la terminologie choisie pour le commerce international, afin d'éviter les litiges sur la répartition des coûts et des risques entre l'importateur et l'exportateur, et l'on peut dire que les contrats sont destinés à sauvegarder les intérêts des individus.

Par ailleurs, Les documents commerciaux ont une importance cruciale dans le commerce international et sont utilisés par différentes parties intéressées, telles que les banquiers, les douanes et les assureurs. Les banquiers, en particulier, utilisent ces documents pour payer ou financer les transactions de leurs clients. Ils peuvent également, à la demande de leurs clients, faire des estimations préliminaires sur les transactions, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

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

Chapitre II :
Le financement du
commerce international

Introduction :

Les échanges mondiaux continuent de croître et de se développer de manière constante, avec des millions de produits qui sont commandés, vendus et transportés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Le commerce international est en constante évolution, donnant naissance à de nouveaux marchés et ouvrant la porte à une nouvelle concurrence. De la même manière, les aspects liés aux paiements et au financement évoluent. Il est primordial que les exportateurs et les importateurs possèdent une solide compréhension des divers modes et techniques de paiement, ainsi qu'une connaissance approfondie des mécanismes de financement et des risques impliqués. C'est grâce à cette compréhension qu'ils seront en mesure de choisir les outils appropriés en toute conscience, en fonction de leur secteur d'activité.

Le financement est un élément fondamental du commerce international, en effet les entreprises ont souvent de plus grands besoins de financement pour le commerce extérieur que pour le commerce intérieur cette réalité tient notamment à l'allongement du délai entre la production et le paiement puisque ce délai est tributaire du transport et du transit. Ainsi, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale.

Ce chapitre a été structuré de manière à présenter en première section le contexte historique des moyens de paiement et ses objectifs. Ensuite, dans la deuxième section nous présenterons les instruments de paiement à l'international (le virement bancaire, le chèque, le billet à ordre la lettre de change). Enfin dans la troisième section nous présenterons les techniques de paiement dans le commerce international (l'encaissement simple le crédit documentaire et la remise documentaire).

Section 01 : Présentation des moyens de paiement dans le financement de commerce international

Le choix du mode de paiement doit assurer au vendeur la sécurité du paiement tout en préservant l'attractivité commerciale de l'offre. L'instrument et les techniques utilisés définissent les modalités du paiement.

1.1 Contexte historique des moyens de paiement

L'histoire des moyens de paiement, c'est-à-dire, « tout ce qui est généralement accepté en contrepartie de la vente d'un bien ou de la prestation d'un service », a débuté avec l'invention de l'écriture. En effet, vers 3000 ans avant notre ère, en Mésopotamie, apparaissaient déjà les premières « banques ». Depuis, les moyens de paiement ont évolué en passant du troc aux premières monnaies, des marchands du moyen âge aux grandes banques d'aujourd'hui. Toutefois, les évolutions les plus marquantes ont eu lieu à partir de la seconde moitié du XXe Siècle et notamment grâce à l'informatique et à l'informatisation des moyens de paiement.

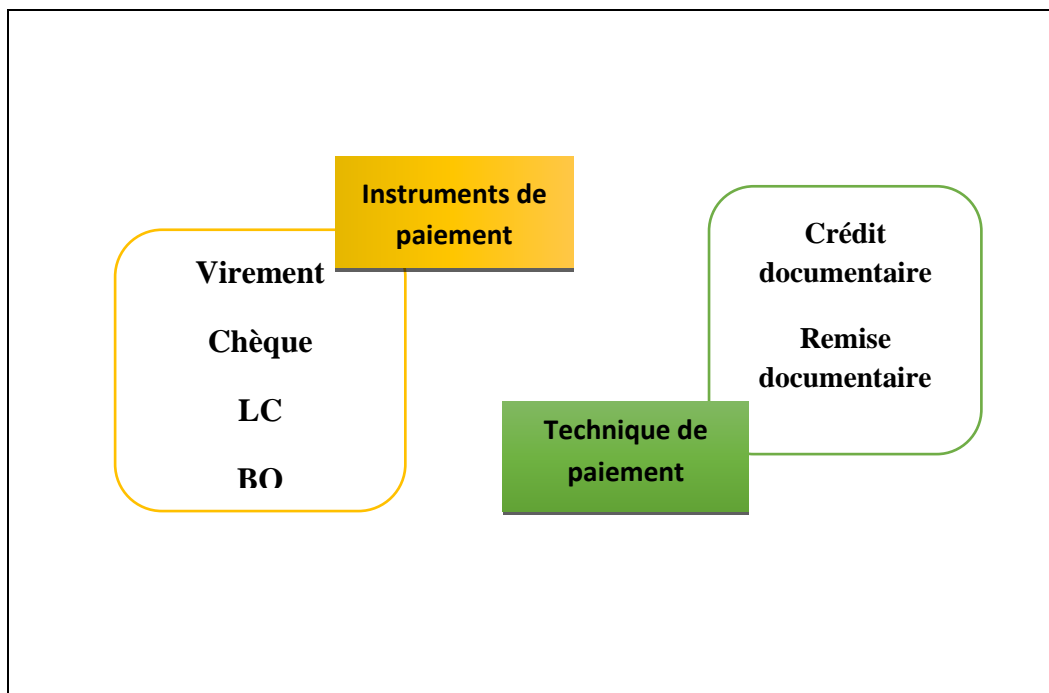
De nos jours, ces derniers sont présents sous de multiples formes et font partie intégrante de l'activité humaine. En effet, qui ne s'est jamais servi de billets de banque, de chèques, de cartes bancaires ou des divers modes de prélèvement existants ? De plus, la société dans laquelle nous vivons, c'est-à-dire une société de consommation, tout le monde, qu'il soit pauvre ou riche, est concerné par les moyens de paiement car ils sont omniprésents.

Aujourd'hui, il est même possible de payer directement à domicile avec le développement d'internet et la création de la monnaie virtuelle, ainsi depuis la création de la monnaie, elle est passée de l'état matériel à l'état scriptural, puis à l'état électronique et enfin à l'état virtuel. Par conséquent, il serait intéressant de savoir quelle sera la prochaine étape de son évolution, néanmoins en attendant, vu la multitude de moyens dont nous disposons. En effet mis à part les billets de banque les principales moyennes de paiement comprennent entre nous les chèques , mes cartes , les virements .Alors aujourd'hui on a commencé a parlé des moyens de paiement a l'international à cause d'une Libéralisation des échanges internationaux et la nécessité d'utiliser des moyens pour le règlement des opérations commerciales au niveau international.

1.2 Distinction entre instruments de paiement et techniques de paiement

La technique de paiement est la procédure à suivre pour réaliser le paiement .il s'agit des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement. En théorie les supports de paiement utiliser en commerce international sont les mêmes qu'en commerce domestiques espace chèque effet de commerce et virement En pratique leur utilisation est soumise à des contraintes liées au caractère transnationales particulier la protection juridique des utilisations dépend des trois notions et lorsque qu'elle existe de convention internationale propre à chaque instrument.

Figure N°02 : schéma représentative les instruments de paiement dans le commerce internationale.



Source : réalisé par nous même

1.3. Les instruments de paiement dans les opérations du commerce international

Trois instruments de paiement ont usage spécifique ou limité au commerce international

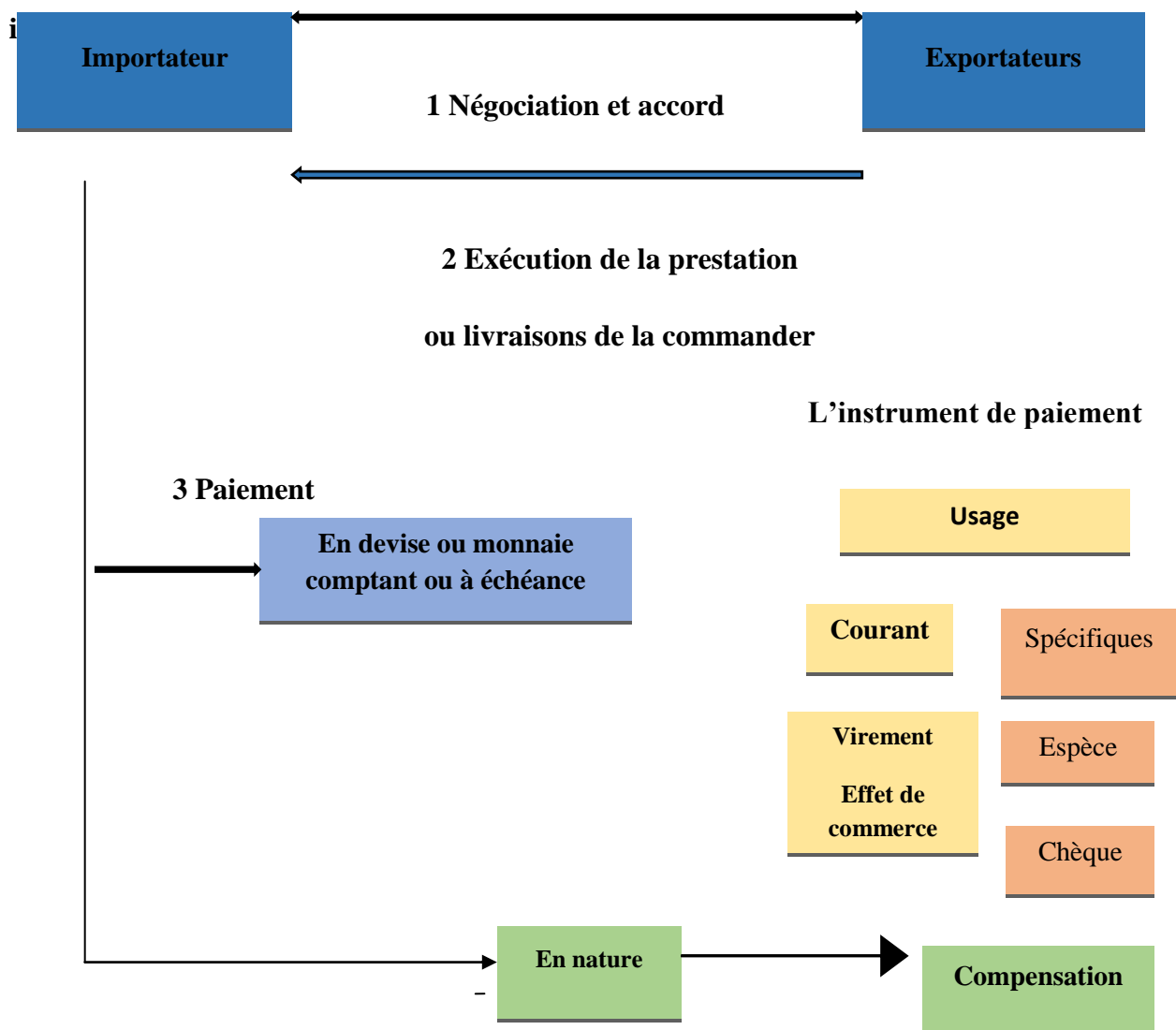
Le paiement en espèces : l'utilisation des espèces en commerce international est limitée par les réglementations nationales qui imposent l'usage d'un instrument de paiement courant dans dès que la transaction dépasser un certain montant.

Chapitre II : Le financement du commerce international

Le chèque : instruments de paiement sur support papier incompatible avec la transmission électronique sera de fait transformé en virement électronique lors des opérations d'encaissement par les banques, son utilisation dans les opérations de commerce international est de moins en moins courante.

Le paiement en nature : un troc est la forme la plus ancienne de commerce dans un système mondial fondé sur des échanges de marchandises contre devise.¹

Figure N°03 : les instruments de paiement dans les opérations du commerce international



Source J Paveau f. Duphil, Exporter, pratique de commerce international, 24ème édition, OP. Cit .p 341

¹ J Paveau f. Duphil, Exporter, pratique de commerce international, 24ème édition 341

Section 02 : les instruments de paiement dans les opérations du commerce international

Le financement du commerce est une partie importante des services transactionnelle offerts par la plupart des banques internationales. Il s'agit d'un instrument de paiement en même temps de gérer efficacement les risques aux activités commerciales menées à l'échelle internationale.

1. Virement bancaire

Le virement est un transfert de fonds à l'occasion duquel un donneur d'ordre joue le rôle actif, eu égard à l'ordre que, suivant la pratique la plus habituelle, il donne à sa banque de débiter son compte et de faire créditer celui de bénéficiaire qui le plus ordinairement reste passif.² Le virement bancaire est un mode de paiement par lequel une banque transférée somme d'un compte à un autre par un jeu d'écriture. Cette opération consiste à débiter un compte pour en créditer un autre. Lorsqu'un importateur demande sa banque de transfère à un exportateur une somme correspondant à sa créance envers ce dernier l'importateur est le donneur l'ordre et l'exportateur le bénéficiaire.³

1.2 L'avantage de virement bancaire

- Le virement bancaire est un moyen de paiement rapide et faible il est accessible 24 heures sur 24 heures, 7 jours sur 7 jours son coût est adorable et il est très sécuritaire sa facilité d'utilisation en fait le moyen de paiement international le plus populaire.

1.3 L'inconvénient de virement bancaire

- Le virement bancaire ne constitue pas une garantie de paiement, car l'acheteur doit encore en donner l'ordre.⁴

2. Le chèque

Le chèque c'est un document par lequel l'acheteur donne l'ordre à sa banque de payer une certaine somme au bénéficiaire (le vendeur)⁵. Le chèque est un écrit par lequel une personne (l'émetteur ou le tireur) donne l'ordre à sa banque (le tiré) de payer une somme d'argent

² Michel Vasseur, les transferts internationaux de fonds, recueil des cours de l'académie de droit international, 1994, p130

³ Naji, Jammal commerce international théorie, technique et applications, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005, p 360

⁴ Idem

⁵ V. MEYER.C ROLIN, Technique du commerce international, édition Nathan 1997. p90

au profit d'un tiers (le bénéficiaire) pour être valable, il doit contenir des mentions obligatoires .⁶Le chèque est un écrit par lequel une personne appelée tireur donne l'ordre à un banquier (tiré) chez lequel elle a des fonds disponibles, de payer à vue une certaine somme à un bénéficiaire ou parfois à la personne qui sera à son ordre.⁷

2.1. Les motions de chèque

Il comporte

- Le nom de la banque qui doit payer.
- L'ordre de payer avec le mot Chèque.
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer

Il faut remplir :

- Le montant en lettre et en chiffre en haut à droite.
- Le nom bénéficiaire.
- La date et le lieu où le chèque est créé, signature de l'émetteur du chèque .

2.2 Les différents types de chèques

1. Chèque d'entreprise: il peut être certifié par la banque tirée, ce qui entraîne un blocage de la provision jusqu'à expiration du délai légal de présentation.

2. Chèque de banque : émis par une banque sur instruction de l'importateur, est un engagement direct de paiement de la part de la banque.

2.3 L'avantages de chèque

Le chèque est évidemment un mode de paiement très répandu simple à utiliser et peu coûteux. La certification du chèque constitue une garantie de paiement ⁸

2.4. Les inconvénients de chèque

- Un chèque ne constitue pas une garantie de paiement et le temps nécessaire à son encaissement peut être plus ou moins long. Il y a en effet de nombreuses étapes et

⁶<https://www.abe-infoservice.fr/banque/moyens-de-paiement/le-cheque/tout-savoir-sur-le-chequeconsulter>
12.07.2023 à 16h00

⁷Jacques Mestre, droit commercial 26ème édition. P56

⁸ Naji Jammal commerce international théorie technique et applications édition du nouveau pédagogique INC Québec 2005, p 361

nombreux intermédiaire entre le moment où le bénéficiaire reçoit un chèque et celui où il a accès aux fonds.

- Un chèque tiré en devise étrangère exposée bénéficiaire aux risques de change.
- Le chèque ne protège pas contre le risque commercial.

{**Risques commerciaux** : Ensemble des risques qui découlent du simple fait d'exercer une activité commerciale et qui sont directement liés à l'entreprise}

3. L'effet de commerce

Il existe 2 sortes d'effet de commerce (billet à ordre et la lettre de change)

3.1. La lettre de change (Traite)

La lettre de change est un effet de commerce transmissible par laquelle l'exportateur donne l'ordre à l'importateur ou à son représentant de lui payer une certaine somme à une date déterminée.⁹ Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur donne l'ordre à son client étranger de payer un certain montant à vue ou à échéance.¹⁰

3.2 Les avantages et les inconvénients de lettres de change

Ce type comporte plusieurs avantages et inconvénients¹¹.

Tableau N°03 : Tableau représentatif des avantages et des inconvénients de la lettre de change

Avantages	Inconvénients
L'effet est émis à l'initiative du vendeur (créanciers).	La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de pertes et de vol
Il matérialise une créance qui peut dans certains cas être mobilisée (escompté) auprès d'une banque.	Elle soumet l'acceptation de l'acheteur le tiré et son recouvrement peut-être long en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements.
Il détermine la date de paiement.	

⁹LASARY, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005.p158.

¹⁰Ghislaine. Legrand, Hubert Martini Op.cit. p143

¹¹Le grand. H. Martini « management des opérations de commerce international », 7^{ème} édition, p 97

4. Le billet a ordre

Le billet à ordre comme un écrit par lequel une personne appelée (souscripteur) s'engage à payer à une date déterminée une somme déterminée à une autre personne (le bénéficiaire) .¹²

On trouve sur le billet à ordre ¹³

- a) La promesse pure et simple.
- b) Le nom de l'ordre auquel s'effectue le paiement.
- c) L'indication de la date.
- d) L'indication le lieu de l'établissement.

4.1 Les avantages de billet à ordre

- La transmission pour l'acheter.
- Le billet détermine précisément la date de paiement.

4.2 Les inconvénients de billet à ordre

- Le billet à ordre ne supprime pas les risques impayés.
- Risques de perte ou de vol.

5. la différence entre le billet à ordre et la lettre de change

La lettre de change est un effet de commerce par lequel une personne (le tireur) ordonne un autre (tiré) de remettre une somme d'argent, à une troisième personne (le bénéficiaire). Le billet à ordre ressemble à la lettre de change, toutes les dispositions relatives aux lettres de change lui sont applicables. Cependant, la lettre de change implique trois personnes (le tireur, le bénéficiaire et le tiré) le billet à ordre ne suppose que l'intervention de deux personnes le souscripteur et le bénéficiaire.

Section 03 : les techniques de paiement dans les opérations du commerce international

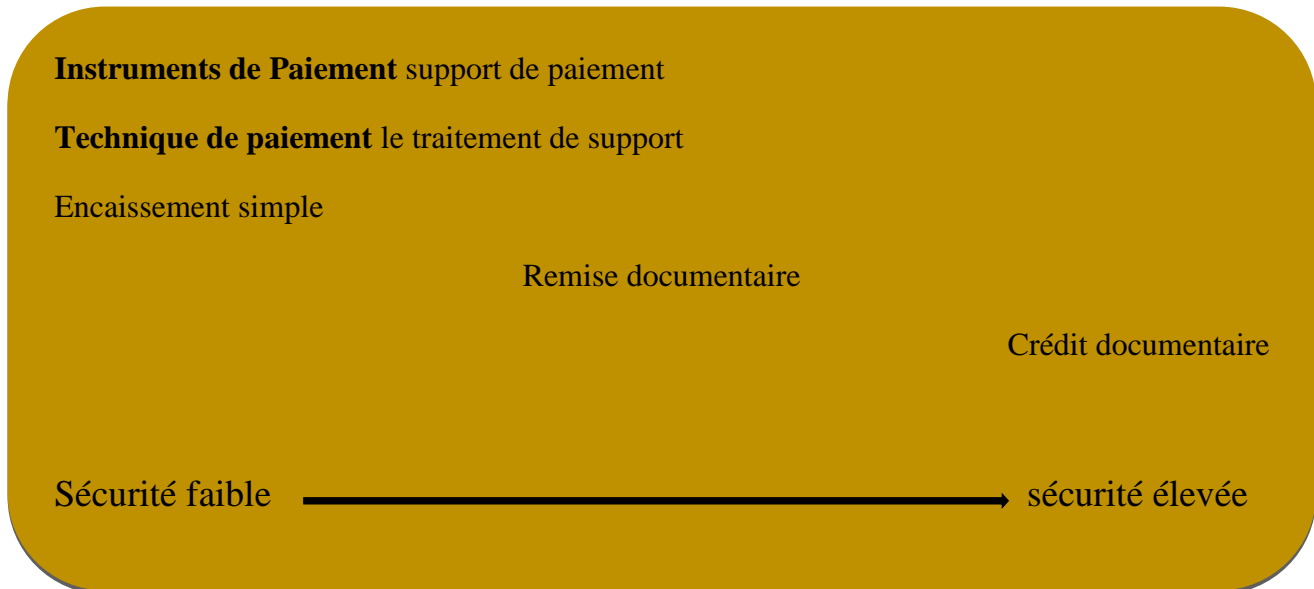
Utiliser une technique de paiement, c'est mettre en place un processus de traitement d'instruments de paiement pour sécuriser le paiement quel que soit le moment où le devis de paiement. Dans cette section, nous étudions les trois principales techniques selon le degré croissant de sécurité apportée au processus de paiement. La sécurisation du paiement n'est pas

¹²ANNICK, BUSSEAU, stratégie et techniques du commerce international, paris édition Masson 1994, p 200.

¹³MIHAEL (A) , STANESCU (D) et INARD PATURE (S) , commerce international, studyrama, paris 2013 ,p 270 .

une fin en soi, vendre c'est bien, vendre et payer c'est mieux. La question de la sécurité de paiement soit s'apprécie dans le contexte global de la relation commerciale internationale.

Figure N°04 : Le processus de paiement dans les instruments et les techniques de



Source : F.Duphil, exporté pratique de commerce international ,24^e édition Op.cit. Page 352

1. L'encaissement simple

L'exportateur expédie et facture la marchandise à l'acheteur qui doit payer dans un délai précis par exemple les 30 jours suivants la date de livraison¹⁴. La sécurité de ce mode de paiement est évidemment très faible, l'exportateur exécute la présentation et livre les produits et laisse l'acheteur la maîtrise du processus de paiement

1.2 Déroulement de l'opération

L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple.

L'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents expéditions pour lui permettre de prendre possession auprès de transport.

L'acheteur ordonne le transfert du règlement à sa banque pour le compte de vendeurs.

¹⁴Naji Jammal commerce international théorie technique et applications édition du renouveau pédagogique INC Québec 2005 .p364

1.3 Avantages de l'encaissement simple

- Simplicité de la procédure.
- Modération des coûts.
- Rapidité et souplesse.

1.4. Les Inconvénients de l'encaissement simple

- En matière d'exportation l'encaissement simple comporte un risque élevé puisque l'importateur reçoit les marchandises avant le paiement.
- Il finance l'importateur pendant tout le terme de crédit¹⁵.

2. Le crédit documentaire (Credoc)

Dans le cadre du commerce international, les montants des partenaires ont nécessité la création par les banques d'un instrument de paiement spécifique appelé le crédit documentaire. Tout en conciliant l'intérêt du vendeur d'être payé et celui de l'acheteur de recevoir dans les qualités, les quantités et les délais contractuels. Il permet d'apporter la sécurité de paiement recherchée par le vendeur et en même temps que la sécurité de livraison pour l'acheteur. La difficulté réside dans les positions diamétralement opposées de l'acheteur et du vendeur. Le crédit documentaire est une technique connue mondialement et existant depuis très longtemps qui permet de satisfaire ces deux exigences, le Crédoc est une baguette magique entre les mains du vendeur et de l'acheteur évitant totalement le risque et décourage la malveillance.

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise dans un délai déterminé des documents conformes qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués¹⁶.

Le crédit documentaire est la promesse donnée par la banquière de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte, à l'aide de documents énumérés, la preuve de l'expédition des marchandises à

¹⁵ Isabelle. Limoges, le commerce international surpasse vos frontières. 2006 p 2

¹⁶ BELFOUDHIL, MOHAMED, revue commerce extérieur, évolution organisation et conditions de réalisation des opérations extérieures, nouvelle approche, avril 1993, Alger, p15.

destination du pays importateur ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis¹⁷.

2.1 L'objet de crédit documentaire

Sécurisé le paiement au profit de 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 comptabilisés. Le vendeur souhaite être payé et l'acheteur quant à lui étant désireux de recevoir le bien dans les quantités les qualités et délais contractuels voulus.

Le crédit documentaire garantit le respect des engagements de deux parties :

- La banque de l'exportateur, c'est la banque notificatrice.
- La banque de l'importateur, c'est la banque émettrice¹⁸.

2.2. Les Crédits documentaires spéciaux

Afin de répondre aux besoins de certaines activités commerciales et industrielles au niveau international le crédit documentaire démontre son adaptabilité et se décline selon plusieurs types de montage spécifique, il s'agit de crédit documentaire à caractère souple permettant de gagner du temps aux parties du contrat vent international.

- Un crédit revolving est un crédit documentaire dont le montant et la durée sont renouvelés automatiquement sans nécessiter de modifier le crédit.
- Un crédit transférable est un crédit documentaire qui permet au bénéficiaire de mettre le crédit documentaire à la disposition d'un autre bénéficiaire {appelé second bénéficiaire} .
- Crédit back to back (contre crédit documentaire. Crédit adossé)
- **La banque de l'intermédiaire** : ouvre un second crédit documentaire en faveur du fournisseur basé uniquement sur la sécurité qu'offre le crédit documentaire déjà émis en faveur de l'intermédiaire.

¹⁷ Élisabeth Poulain et ALI, commerce international technique et management des opérations, Édition Bréal, 1998, p.163

¹⁸ M Jaecki et E-Avocate finance vos exportations le crédit documentaire in site internet :<https://www.avocatspicovschi.com> consulter le 23.08.2023 à 16h 00

• **Un crédit documentaire** : à clause rouge (Red clause) est un crédit documentaire comportant une clause qui autorise la banque négociations à effectuer des avances au bénéficiaire. Dans le cas d'un crédit documentaire à Redclause crédit documents assorti d'un compte le vendeur peut demander au correspondant bancaire avec une dont le montant indiqué dans les conditions de crédit documentaire a été convenu au préalable

• **La lettre de crédit stand-byest** : une garantie bancaire à première demande. Elle consiste en l'engendrement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire (vendeur) en cas de défaillance du donneur d'ordre (acheteur)¹⁹.

2.3 Numéro crédit documentaire

Le numéro du crédit documentaire correspond aux références de la banque émettrice relative à ce crédit²⁰.

• **Date d'émission** : correspond à la date de transmission du crédit documentaire par la banque émettrice vers la banque notificatrice²¹.

• **Date de validité** : correspond à la date limite à l'engagement de la banque émettrice correspond à la date du crédit documentaire.

• **Lieu de validité** : correspond au lieu où les documents devront être présents généralement le pays indiqué correspond à celui où la banque notificatrice ou confirmant est établie.

• **Banque émettrice** : la banque émettrice agit pour le compte et nom du donneur d'ordre généralement celle-ci est établie dans le pays du donneur d'ordre.

• **Pays** : pays où établi votre client le donneur d'ordre.

• **Donneur d'ordre** : le nom et l'adresse de votre client.

• **Bénéficiaires** : le nom et l'adresse complète de votre entreprise.

• **Montant** : le montant du crédit documentaire et le devis de facturation dans laquelle il est libellé

¹⁹ <https://societegenerale.sn/fr/professionnels/operations-internationales/lettre-credit-stand/> consulter le 09.08.2023 à 15h00

²⁰ S. Haddad & collectif, le commerce international, le crédit documentaire, janvier 2009, p 12

²¹ Élisabeth Poulain et ALII, commerce international technique et management des opérations, Édition Bréal, 1998, pp.163

•**Tolérance** : Si les expressions ou un terme similaire qualifient le montant une variation de +/- 10% sont tolérés²².

•**Réalisable** : la Banque réalisation du crédit documentaire la banque qui est autorisée à payer ou négocie le crédit

•**Modalités** : d'utilisation : le crédit à vue, le crédit paiement différé, le crédit par acceptation, le crédit par négociation.

•**Tirage** : les tirages correspondent aux délais de paiement période au terme laquelle la banque paiera le montant de la traite. Pour les paiements, différer la période au terme de laquelle la banque vous paiera.

• **Expéditions partielles ou tirages** : partiels sont encadrés par l'article 31 des RUU 600 qui indique que les tirages ou les expéditions partielles sont autorisés cette règle s'applique uniquement lorsque le crédit documentaire est siliceux concernant l'autorisation d'expédition partielles

2.4. Les intervenants dans la procédure de crédit documentaire

Il existe plusieurs intervenants

•**L'acheteur donner l'ordre** : il demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire au profit de l'exportateur vendeur.

•**La banque émettrice** : elle accepte de s'engager à payer dans les conditions établies par l'acheteur.

•**La banque notificatrice** : c'est la banque correspondante à la banque émettrice, elle reçoit de l'argent pour le compte de l'exportateur.

•**Le bénéficiaire** : Il reçoit le crédit documentaire et présentera les documents conformes dans le délai indiqué, s'il veut bénéficier de l'engagement bancaire de payer

•**La banque confirmatrice** : cette banque ajoutée sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé,

²² Article 30 règles et usages uniformes de l'ICC Relatives aux crédits documentaire (RUU 600)

la banque confirmant donne un engagement indépendant à payer si les documents requis sont présents confirmés.

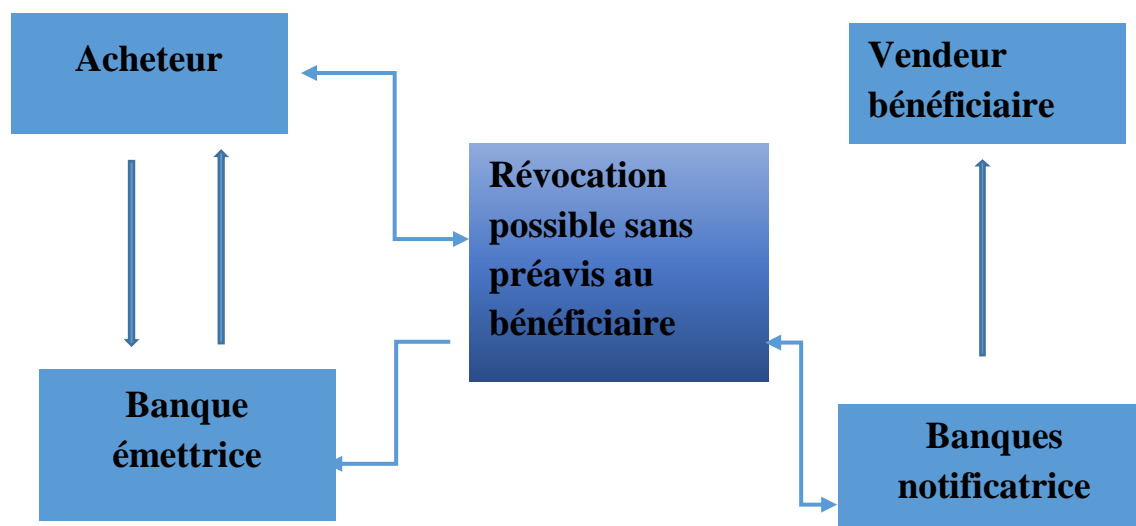
2.5. Les types de crédit documentaire

Nous distinguons trois types de crédit documentaire

2.5.1 Le crédit documentaire révocable

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable.²³

Figure N°05: Schéma représentatif de crédit documentaire révocable



Source : Moussa Lahlou < le crédit documentaire>, Ed ENAG, Alger ,1999 op .cit p34

1. Ordre d'ouverture à la banque émettrice : Ce processus débute lorsque l'acheteur, également connu sous le nom d'importateur, décide de conclure une transaction commerciale internationale. L'acheteur demande alors à sa propre banque, la banque émettrice, d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur, également appelé le bénéficiaire.

2. Émission de crédo par la banque émettrice et la banque notificatrice : La banque émettrice crée le crédit documentaire, spécifiant les conditions de la transaction, les documents requis pour le paiement, et les détails financiers. En parallèle, la banque notificatrice est informée de l'existence de ce crédit documentaire.

²³ Moussa, Lahlou, le crédit documentaire, un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international, Édition Alger 2009, p 34

3. Notification du crédo par la banque notificatrice au bénéficiaire : La banque notificatrice communique au bénéficiaire l'existence du crédit documentaire. Cette notification rassure le bénéficiaire quant à la crédibilité de l'acheteur et à la garantie de paiement.

4. Remise documentaire contre paiement : Le bénéficiaire, après avoir été informé de l'existence du crédit documentaire, prépare et expédie la marchandise à l'acheteur conformément aux termes de l'accord commercial. Une fois que la marchandise est prête à être expédiée, le bénéficiaire rassemble les documents requis par le crédit documentaire, tels que la facture commerciale, le connaissement, et autres. Ces documents sont ensuite présentés à la banque notificatrice.

5. Transmission des documents de la banque notificatrice à la banque émettrice : La banque notificatrice vérifie que les documents sont conformes aux termes du crédit documentaire. Si tout est en ordre, la banque notificatrice transmet les documents à la banque émettrice.

6. Remise des documents de la banque émettrice à l'acheteur : La banque émettrice examine à son tour les documents pour s'assurer qu'ils respectent les conditions du crédit documentaire. Si les documents sont conformes, la banque émettrice effectue le paiement au bénéficiaire, généralement via la banque notificatrice. Les documents sont ensuite remis à l'acheteur, lui permettant de prendre possession de la marchandise.

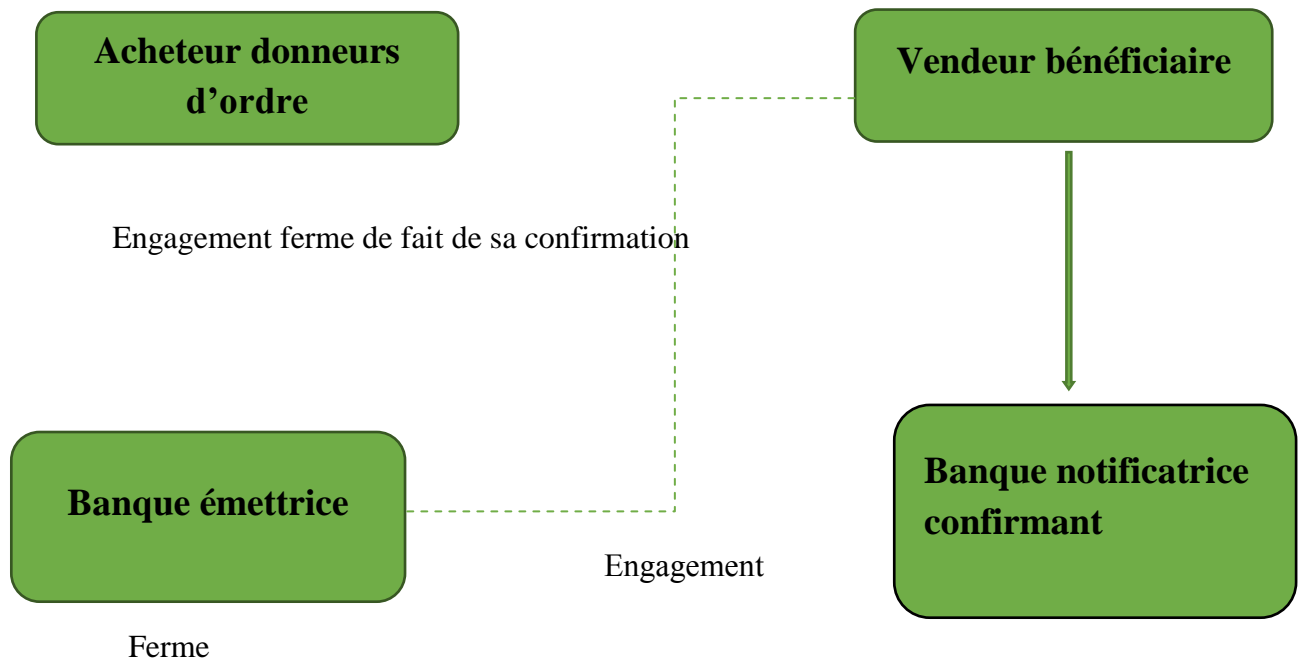
7. Envoi de la marchandise : Une fois que l'acheteur a reçu les documents conformes, il peut prendre possession de la marchandise, qui lui est désormais livrée conformément aux termes de l'accord commercial.

Ce processus de remise documentaire garantit que le paiement n'est effectué que lorsque tous les documents sont conformes aux termes convenus, réduisant ainsi les risques pour toutes les parties impliquées dans la transaction commerciale internationale.

2.5.2 Le crédit documentaire irrévocable

Ce type de crédit documentaire constitue un engagement ferme et irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur d'effectuer ou de faire effectuer le règlement contre la présentation par ce dernier des documents confirmés aux instructions de l'importateur. Lorsque le crédit documentaire est irrévocable, il ne peut être annulé avec l'accord conjoint de la banque émettrice et de bénéficiaire ce qui fait que ce crédit documentaire est moins souple pour l'importateur et plus pour l'exportateur.

Figure N° 06: Schéma représentatif de crédit documentaire irrévocable



Source : Moussa Lahlou op.cit p34

- 1) Contrats commerciaux.
- 2) Avis sans engagement d'à part.
- 3) Engagement ferme.
- 4) Avis sans engagement d'à part.

2.5.3 Crédit documentaire irrévocable et confirmé

Les deux formes de crédit documentaire

Tableau N°04 : tableau représentatif des formes de crédit documentaire

Crédit documentaire	Banque ayant pris l'engagement	Nature de l'engagement
Crédit irrévocable	Émettrice	L'engagement de la banque est ferme. Le crédit ne pourra être amendé à la demande de l'acheteur
Crédit irrévocable et Confirmé	Émettrice et confirmatrice	L'engagement irrévocable de la banque émettrice, dans le pays de l'acheteur, est doublé par un engagement de la banque confirmatrice, dans le pays du vendeur, de payer les documents conformes.

Source : Legrand, Hubert Martini, management des opérations de commerce internationale, p360

2.6. Avantages de crédit documentaire

- Il permet une meilleure négociation des tarifs
- Il protège à la fois le vendeur et l'acheteur.
- Il offre une protection juridique.
- Il garantit de ne pas avoir à payer la marchandise avant la livraison pour l'acheteur
- Il est une protection contre les défauts de Paiement pour le vendeur.

2.7 Les inconvénients de crédit documentaire

- Lourdeur complexité et formalisme rigoureux de la procédure
- Risques de non-paiement pour l'exportateur dus à l'insolvabilité de la banque émettrice.
- La banque émettrice est obligée de payer l'exportateur à échéance même si l'importateur n'a pas la provision suffisante si elle a confirmé le crédit la banque de l'exportateur aurait à support tous les risques de non-paiement de la banque émettrice.
- Sécurité absolue uniquement en cas de crédit documentaire irrévocable et confirmé.

3. La réalisation de crédit documentaire

Une banque réalise le crédit documentaire lorsqu'elle décide la conformité ou non des documents qui lui sont présents. Toute couverture de crédit documentaire précise donc le lieu et le mode de réalisation.

- Le lieu de la réalisation : il fixe le lieu de réalisation du crédit documentaire
- Le mode de réalisation de crédit documentaire.

Tableau N°05 : Tableau représentatif des modes de réalisation de crédit documentaire

Mode	Conséquences pour l'engagement bancaire
Paiement a vu	Le document donné contre paiement
Paiement à échéance	La banque émettrice s'engager à payer à l'échéance indiquée
Paiement par acceptation	La banque confirmatrice accepte un effet tiré sur elle-même à l'échéance indiqué
Paiement par négociation	La banque désigner pour réaliser le crédit documentaire acheté des traités tirés sur une autre banque quelle même

Source : G. Legrand, Hubert Martini, management des opérations de commerce international.p 35

3.1 Déroulement de crédit documentaire

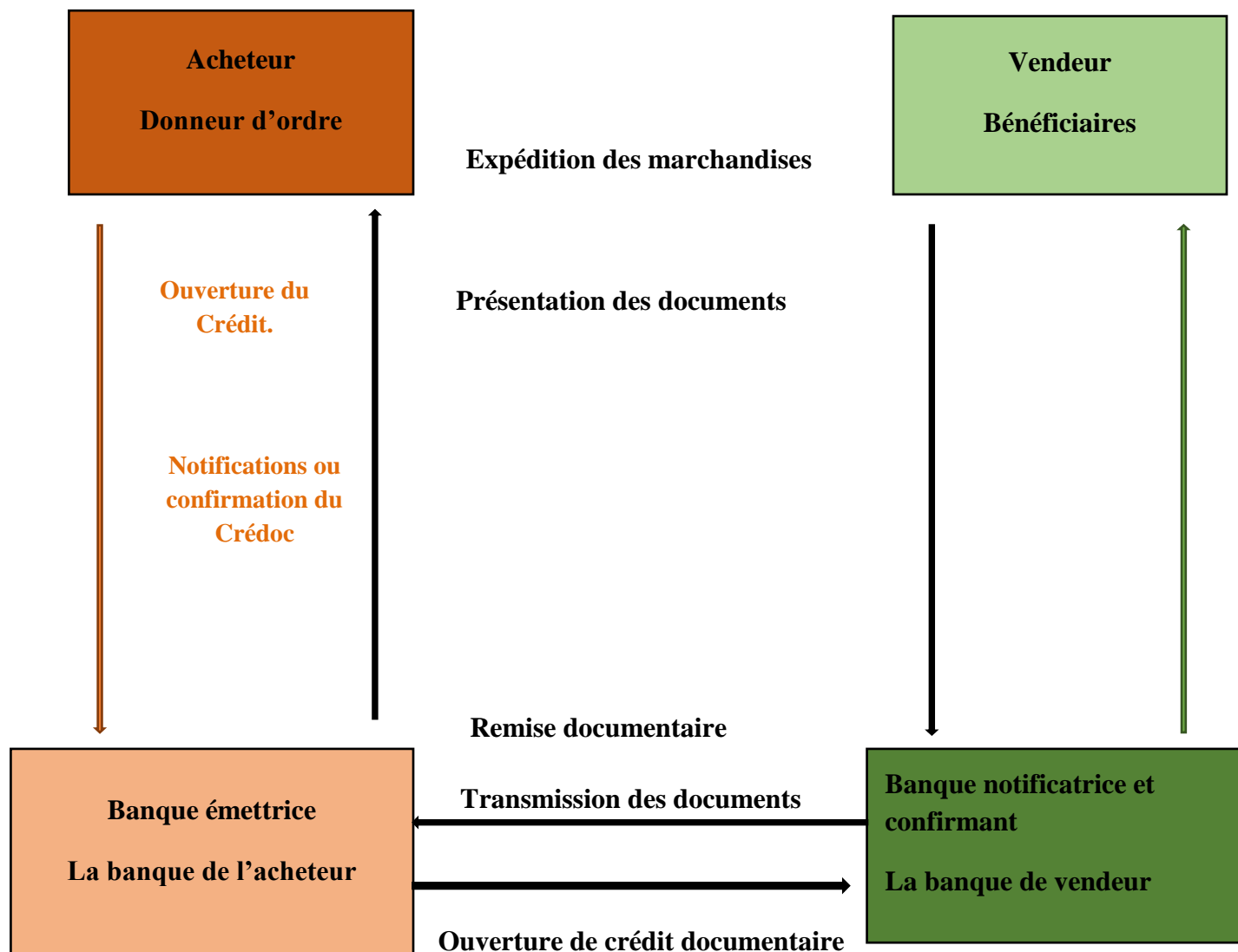
L'opération de crédit documentaire se déroule comme suit

- 1) **Instruction d'ouverture de crédit documentaire** L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente de marchandises ou de prestations de services dès lors se pose le problème de la sécurité de paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun d'accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque émettrice des formalités près imprimé, généralement inspiré par le système de codification SWIFT est mis à la disposition des acheteurs.²⁴

²⁴<http://www.creditdocumentaire.com> consulter le 11.08.2023 a 20h30

- 2) **L'ouverture d'un crédit documentaire :** la banque émettrice ouvre le crédit documentaire selon les modalités convenues auprès de sa banque correspondante dans les pays du vendeur
- 3) **Notifications ou confirmation de crédit documentaire :** la banque notificatrice notifie l'ouverture d'un crédit au bénéficiaire et ajoute à ça confirmation dans ce cas-là il s'engage à payer le vendeur si les documents sont présents conforme dans les délais impartis.
- 4) **Expéditions des marchandises :** en respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulée dans le crédit le vendeur précède à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat vêt mentionné dans le cadre.
- 5) **Délivrances du document de transport :** dès la prise en charge des marchandises le transporteur remet au vendeur le titre de transport connaissance la lettre de transports aériens.
- 6) **Présentations des documents :** le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et le présente en respectant les délais impartis aux guichets de la banque notificatrice.
- 7) **Paiements au bénéficiaire :** si les documents présentent l'apparence de conformité avec les conditions du crédit les délais sont respectés la banque confirmatrice paie la valeur des documents.
- 8) **Transmissions des documents à la banque émettrice :** la banque notificatrice envoie les documents à la banque émettrice par courrier rapide en deux lots séparés afin d'éviter les pertes de documents.
- 9) **Remboursements à la banque notificatrice :** la banque notificatrice se rembourse comme indiqué dans le crédit documentaire
- 10) **Levée des documents :** la banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client.
- 11) **Paiements la banque émettrice :** la banque émettrice débite le compte de son client du même montant que le crédit en y ajoutant ses frais.
- 12) **Réclamations des marchandises :** les marchandises sont remises au porteur du connaissance titre de la propriété donc l'acheteur ou son mandataire.
- 13) **Remise des marchandises :** les marchandises sont remises au porteur du connaissance (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire).

Figure N°07: schéma sur le déroulement de crédit documentaire



Source : le déroulement d'un crédit documentaire DOUALA .Logistiqueconsiel.org

4. La remise documentaire

Le choix de l'une des techniques de paiement est relatif au degré de confiance entre l'importateur et l'exportateur. Toutes fois cette confiance est rarement totale et réciproque par conséquent l'exportateur voudrait être sûr d'être payé après expédition des marchandises comme l'importateur souhaiterait s'assurer de sa conformité avant de procéder au paiement la remise documentaire est un mode de règlement moins compliqué, il est utilisé lorsqu'il a une confiance et de bonnes relations d'affaires entre les partenaires et une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur.

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur d'encaisser une somme due par un acheteur contre une remise documentaire²⁵. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque.

Cette banque doit remettre des documents commerciaux et de transport à l'acheteur contre paiement ou acceptation d'effet de commerce.²⁶

La remise documentaire est une technique de paiement le vendeur (l'exportateur) mandate sa banque pour remettre les documents nécessaires à l'acheteur (l'importateur) contre paiement de la marchandise. La remise est l'inverse du crédit documentaire avec lequel une banque s'engage payer l'exportateur si les documents présentés sont conformes.²⁷

« La remise ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque Appelée « banque remettant » sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par l'intermédiation d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur (tiré) contre remise de documents. »²⁸

4.1 L'objet de la remise documentaire

La remise documentaire est un mode de paiement international moins cher plus simple et rapide que le crédit documentaire offrant plus de sécurité que le virement bancaire 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 risques.

4.2 Les Règles et Usances Uniformes (RUU)

Les premiers règles et usages uniformes relatifs aux crédits documentaires ont été édictés en 1933 par la chambre de commerce international. La dernière version UCP est entrée en vigueur en janvier 1994. Ces règles sont utilisées par les banques du monde entier. Les RUU 500 ont été dotées en 2002 d'un supplément, les UCP (Electronique Uniform customs and Practice) consacré à la présentation de documents entièrement ou partiellement électronique.

²⁵ Ghislaine Legrand, Hubert Martini, management des opérations de commerce extérieur. p 99

²⁶ La chambre de commerce international a édité des brochures relative aux règles et Usances Uniformes et notamment.

²⁷ <https://banque.ooreka.fr/comprendre/remise-documentaire> consulter le 23.08.2023 a 17h00

²⁸ 110-ROUYER-ACHOINEL, (Gérard) : la banque et l'entreprise, la revue banque édition éditeur, 1996, P.339

4.3 Les différentes formes de la remise documentaire

À la réception des documents, la banque rémittente doit vérifier la forme de la remise documentaire devant être précise sur l'ordre d'encaissement.²⁹

4.4.1 Documents contre paiement D/ P

4.4.2 Documents contre acceptation D /A

4.4.3 Documents contre lettre d'engagement

Les deux Formes de la remise documentaire.

- la remise des documents contre paiement.
- la remise documentaire contre acceptation.

Tableau N° 06 : Tableau récapitulatif des formes de remisé documentaire

Documents contre paiement D/p	Documents contre acceptation D / A
La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre paiement immédiat généralement par virement électronique	La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixés dans le contrat de vente.
L'exportateur est payé et bénéficie de la fiabilité du virement	La mise en place de l'instrument de paiement ne garantit pas la solvabilité du débiteur à l'échéance. Elle ne supprime pas le risque d'impayé.

Source : G. Legrand, Hubert Martini, management des opérations de commerce extérieur op.cit. p354

4.4 La remise des documents contre une lettre d'engagement

La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur contre une lettre d'engagement dont l'énoncé en fixé par la banque remettante ou donneur d'ordre. Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client a payer la somme duré. Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour d'acceptation par le tiré.

²⁹ Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, édition EMS, Paris, 2002

A. risque de non-levée des documents

- Il ne faudrait surtout pas conclure du tableau ci-avant que la remise documentaire documents contre paiement élimine le risque de non-paiement alors que la remise documentaire document contre acceptation le laisse subsister en raison de la période de crédit
- Dans les deux cas pour que le banquier exerce son mandat, il ne suffit pas qu'il informe l'acheteur puis l'acheteur se présente et demande les documents.
- L'importateur dans une conjoncture devenue défavorable peut être tenté de ne pas aller chercher où de chercher les documents nécessaires à la prise en charge de marchandises dont il n'a plus réellement besoin.
- L'exportateur réaliser sa présentation les marchandises sont expédiées parfois arrivées à destination et elles restent en souffrance aux frais du vendeur le vendeur devra trouver sur place un autre acheteur dans des conditions économiques et commerciales.

B. La remise documentaire est un engagement non financier de la banque

- La présentation réalisée par la banque n'a aucun caractère financier, elle équivaut à une présentation de service, un engagement de faire.
- Présenter les documents à l'acheteur et lui demander de les payer avant pouvoir en déposer.

4.5 Les intervenants de la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties³⁰.

Tableau N°07: Tableau représentatif des intervenants de la remise documentaire

Les intervenants	Rôle
Donneur l'ordre (tireur)	Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque
La banque rémittente	La banque de vendeur qui à l'opération a été confiée par le vendeur
La banque présentatrice	C'est la banque à l'étranger qui chargé l'encaissement
Bénéficiaires (tiré)	Destinataire des documents qui devra s'acquitter du moment du contrat pour lever les documents

Source : G. Legrand, Hubert Martini, management des opérations de commerce extérieur

³⁰ G. Legrand, Hubert Martini, management des opérations de commerce extérieur p 146.

4.6 Le déroulement de la remise documentaire

Premièrement, le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de manière à éliminer tout litige ultérieur le paiement s'effectuera par remise documentaire, après le vendeur (donneur d'ordre) expédié les marchandises. Deuxièmement, le donneur d'ordre remet à sa banque (banque remettante les documents nécessaires au client pour qu'il puisse retenir sa marchandise, le vendeur de ça part donne à sa banque un ordre d'encaissement Après la banque de l'acheteur transférée montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents contre paiement et dans le cas d'un encaissement contre acceptation le tiré accepte l'effet selon les instructions de l'ordre d'encaissement resterait après la banque présentatrice dans ce dernier cas le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisse le montant a l'échéance Lorsque la banque de l'importateur reçoit les documents il y'a une vérification véritable quand il assure la confirmation des documents une lettre d'information est envoyé pour le bénéficiaire pour l'informer de l'arrivée des documents Finalement quand le client accepte le traité la banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation des réception des fonds³¹.

4.7 Les avantages de la remise documentaire

- **Pour l'importateur**

La procédure est plus souple que le crédit documentaire moins formaliste moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.

Le coût bancaire plus faible qu'un crédit documentaire.

- **Pour l'exportateur**

Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de facture.

Possibilité d'escompte de la remise.

- **Pour la banque**

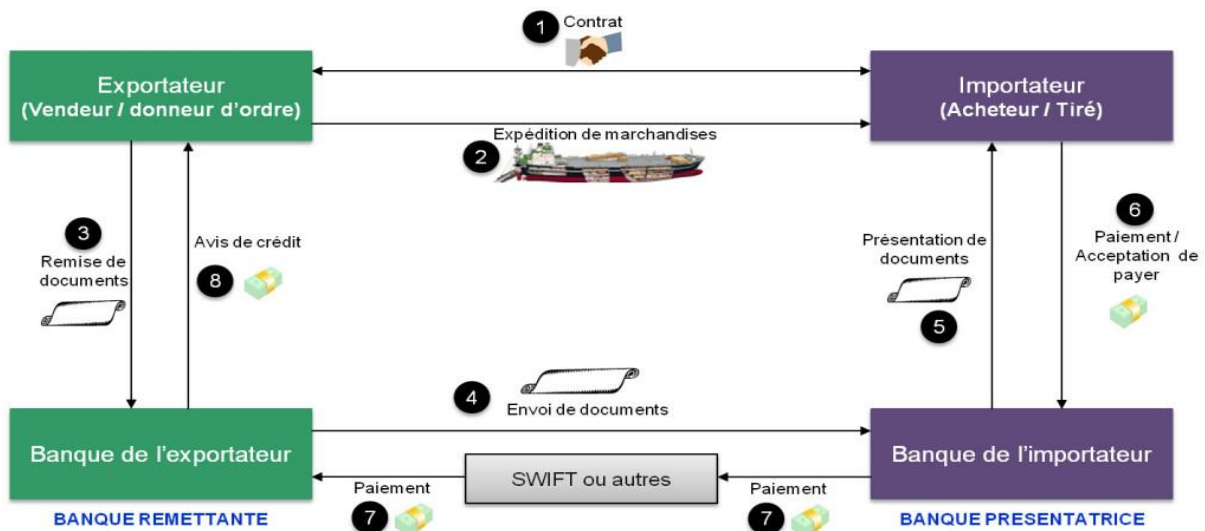
Les banques prennent moins de risques puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques sauf dans le cas d'une remise documentaire.

³¹ G. Legrand, Hubert Martini, management des opérations de commerce extérieur .p101

4. 8 Les inconvénients de la remise documentaire

- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée. Il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport.³²
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.
- Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur.

Figure N°8: Schéma présentatif sur le déroulement de la remise documentaire



Source : Documents BNA

1. Le vendeur (exportateurs) et l'acheteur (importateur) concluent le contrat commercial en définissant les conditions de paiement.
2. Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque l'étranger).
3. Les documents sont remis à la banque remettante, banque l'exportateur.
4. La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice généralement son correspondant dans les pays de l'acheteur.
5. La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur soit contre paiement soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites.
6. L'acheteur paie ou accepte l'effet on contrepartie des documents remis.

³²G. Legrand, Hubert Martini, management des opérations de commerce extérieur. p101

Chapitre II : Le financement du commerce international

7. La banque présentatrice procède à son tour au règlement de la banque remettante.
8. La banque rémittente effectuée enfin le paiement de l'exportation En plus d'être une technique de paiement très pratique, la remise documentaire comprend.

5. Comparaison entre le CREDOC et la REMDOC

Pour mieux estimer les outils les plus adaptés nous devons faire une comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans laquelle nous citons les principales différences entre ces modes de paiement.

Tableaux 08: Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire

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. Nous récapitulons ces éléments de comparaison dans le tableau suivant

Désignation	Remise documentaire	Crédit documentaire
Les intervenants ❖ Pour l'importateur	Bénéficiaire de la remise	Donneur d'ordre
❖ Pour la banque de l'importateur	Banque présentatrice	Banque émettrice
❖ Pour la banque de l'exportateur	Banque remettante	Banque notificatrice
❖ Pour l'exportateur	Banque d'ordre	Bénéficiaires
La banque correspondante à la banque du importateur	N'existe pas dans la remise documentaire	Banque confirmatrice
Rôle de la banque émettrice	Mandat à l' occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement (consiste à transmettre les documents)	Engagement irrévocable de paiement sur la conformité des documents
❖ Forme	<ul style="list-style-type: none"> • Remise simple • Remise documentaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédit documentaire : • Révocable • Irrévocable • Irrévocable et confirmé
❖ Mode de réalisation	<ul style="list-style-type: none"> • Par paiement a vue • Par acceptation • Par acceptation et aval • Par lettre d'engagement 	<ul style="list-style-type: none"> • Par paiement a vue • Par paiement différé • Par acceptation • La réalisation par

		négociation
❖ Valeur de réalisation	<ul style="list-style-type: none"> • Les documents à l'appréciation de l'importateur 	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle de la conformité des documents aux conditions et terme du crédit par la banque
❖ Avantages	<ol style="list-style-type: none"> a) La remise documentaire est en faveur de l'importation b) L'opération est fondée sur la confiance des contrats c) Une garantie pour le vendeur d) Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire 	<ol style="list-style-type: none"> a) Le crédit documentaire est l'initiative de l'exportateur b) Une sécurité de paiement pour l'exportateur c) Une garantie pour l'importateur
❖ Les limites et les risques	<p>Une garantie limitée Le non lève des documents Non respect de la qualité quantité par l'exportateur Et le retarder de la livraison Risques de non-paiement par l'importateur</p>	<ol style="list-style-type: none"> a) La réalisation est rigoureuse b) Une technique onéreuse c) Gestion administrative très lourde
❖ La procédure de déroulement de l'opération	<ol style="list-style-type: none"> a) Constitution de dossier de remise documentaire. b) Réalisation de remis documentaire. 	<ol style="list-style-type: none"> a) Ouverture de Credoc b) Émission du Credoc c) Réception des documents pour vérification d) Réalisation du Credoc
❖ Le pré domiciliation	<ul style="list-style-type: none"> •Phase1 inscription client •Phase2 identification client et pré domiciliation •Phase3 contrôle et validation de la demande de pré domiciliation au niveau de la centrale et de la banque intermédiaire agréé •Phase4 contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence 	<ul style="list-style-type: none"> • Phase1 inscription client • Phase2 identification client et pré domiciliation • Phase3 contrôle et validation de la demande de pré domiciliation au niveau de la centrale et de la banque

<p>C. Les documents exigés du fournisseur Pour la demande d'ouverture</p>		<p>B. Facture pro-forma C. Attestation de validation D. Attestation de non impayé E. Attention de risques de change F. Engagement pour Propre utilisation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facture commercial • Certificat d'origine • Certificat de conformité • Connaissance
<p>❖ Les commissions de la constitution du dossier</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Commission de domiciliation fixé 3000 ,00DZD ✓ Commission de remise ✓ Frais Swift 3000 DZD 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Commission de domiciliation fixé 3000 da ✓ Commission d'ouverture 3000 DZD ✓ Commission de transfert 6.5% pour mille montants (dans le cas où l'importation régler le fournisseur de son propre argent dit Marge a 100% ✓ Frais Swift 6000DZD

SOURCE : Réaliser par nous même partir les documents internes BNA

5.1. Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Le Tableau ci-dessous explique les points identique et comparatif relatifs aux concepts liés à ces deux techniques de financement. Le crédit documentaire et la remise documentaire sont des techniques de paiement et de financement des opérations de commerce internationale. Tout d'abord pour assurer le bon fonctionnement de la réalisation de l'une des deux techniques exige quatre intervenants, mais dans le crédit Cinque qui jouent un rôle différent de l'un a l'autre.

Dans l'opération de crédit documentaire intervient le donneur (importateur) qui demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire au profit de l'exportateur sa banque émettrice acceptée de s'engager à payer dans les conditions établies par son client, elle ouvre le crédit et le transmette à la banque notificatrice. Ainsi la banque correspondante située dans le pays de vendeur informe l'exportateur de l'ouverture de crédit documentaire. Le bénéficiaire reçoit le crédit documentaire et il présente les documents nécessaires dans les délais indiqués, afin de bénéficier de l'engagement bancaire

Tandis que dans la remise documentaire les intervenants jouant un rôle différent de celle de crédo. L'exportateur ou le donneur d'ordre confié l'opération a sa banque (la banque rémittente) cette dernière agit selon les indications portées sur la lettre d'instruction du donneur d'ordre. L'importateur (le tiré) lui qui devra payer sur présentation des documents, ou accepté un traité la banque présentatrice et le banque correspondante à la banque du vendeur, situé dans le pays de l'acheteur, elle est chargée de l'encaissement de la créance contre remise documentaire.

Il existe plusieurs formes pour réaliser ces deux techniques de paiement. On a la remise documentaire qui a deux formes la première c'est la remise simple ne comprend que les documents financiers qui visant les moyens de paiement deuxièmement c'est la remise documentaire elle s'agit des documents commerciaux (facture, document de transport, titres de propriété) accompagnés avec des documents.

Pour le crédit documentaire, tout crédit documentaire porte la mention révocable ou irrévocable il s'agit du crédit documentaire révocable ce type de crédit peut être annulée ou demande en tout temps par la banque émettrice sans avertissement ce crédit est rarement

Conclusion

Pour conclure, on peut affirmer que les moyens de paiement et du financement du commerce international sont un moteur de développement dans le nouvel environnement économique marqué par la mondialisation et le décloisonnement des marchés. Concernant les instruments et les techniques de paiement à l'international, nous pouvons dire qu'ils sont soumis aux changements permettant à travers les publications périodiques de la chambre de commerce international, ce qui amène les banques à être à jour et à établir des plans de formation à chaque apparition d'un changement la banque donc doit jouer son rôle pour faciliter les procédures des règlements pour promouvoir les exportations .

Il est donc nécessaire pour les pays de se doter des infrastructures adéquates permettant à la fois de minimiser l'utilisation des instruments classique de paiement et du financement et d'accroître leur échange avec les pays développés parce que ces moyens de paiement facilitent les échanges internationaux tel que le crédit documentaire, la remise documentaire et l'encaissement simple qui sont considérés comme les moyens les plus adaptés au financement des importations en raison de niveau de sécurité qu'ils procurent pour l'exportateur, ils peuvent aussi prendre la forme du crédit acheteur ou du crédit fournisseur lorsqu'il s'agit du financement des exportations .

Chapitre III :

**L'Etude comparative entre le crédit documentaire
et la remise documentaire dans une opération
d'importation au
Sein de la BNA 583**

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

Introduction

Afin de mieux comprendre les étapes d'une opération d'importation avec crédit documentaire et remis documentaire, nous avons mené une expérience pratique d'environ un mois au sein du service du commerce extérieur de l'agence 583 de Tizi-Ouzou de la Banque Nationale d'Algérie (BNA).L'objectif principal de cette étape était de faire une comparaison approfondie du traitement pratique entre le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de cette structure fonctionnelle. Pour atteindre cet objectif, il est essentiel de diviser ce rapport en trois parties principales.

La première section : sera consacrée à la présentation de l'organisme d'accueil où nous donnons un aperçu général sur la Banque Nationale d'Algérie, ses missions et son objectif

La deuxième section : nous permet de savoir comment traiter le déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire.

La troisième section : Nous essayons de mettre en évidence les différences et les similitudes entre ces deux techniques de financement.

Section 01 : présentation générale de la Banque National d'Algérie « BNA »

Cette section comprend la présentation de la BNA et l'agence d'accueil

1. Présentation de l'agence d'accueil (agence BNA 583 Tizi-Ouzou)

L'agence BNA 583 Tizi-Ouzou sis à Tizi-Ouzou classée en fonction de son activité déployée parmi les agences de 2e catégories est dirigée par un directeur assisté d'un directeur adjoint nommé par le président directeur général. Elle fait partie intégrante du réseau d'exploitation de la banque dont elle assure la représentation au niveau local. Elle est rattachée hiérarchiquement à une direction du réseau d'exploitation et entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque selon les attributions qui lui sont conférées.

Elle est composée d'une direction qui se divise en deux parties : Front office et Bank office, réparti sur plusieurs services.¹

¹<http://www.bna-dz.com/>

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

2. Historique de la Banque Nationale d'Algérie

La première banque commerciale nationale, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), a été créée le 13 juin 1966, elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et elle était chargée en outre du financement de l'agriculture.

La restructuration de la BNA, en mars 1982, a donné naissance à une nouvelle banque, la Banque de l'Agriculture et du Développement rural (BADR), spécialisé dans le financement et la promotion du secteur rural.

La loi n° 88-01, du 12 janvier 1988, portant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec, notamment :

- Le retrait du Trésor des circuits financiers et la non-centralisation de distribution des ressources par le trésor
- La libre domiciliation des entreprises auprès des banques.
- La non-automaticité des financements.

La loi n° 90-10, du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit quant à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays, elle a mis en place des dispositions fondamentales, dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques. La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle, principalement, des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

La BNA était la première banque qui a obtenu son agrément par délibération du conseil de la monnaie et du crédit le 05 septembre 1995. Au mois de juin 2009, le capital de la BNA est passé de 14,6 milliards de Dinars algériens à 41,6 milliards de Dinars algériens. Au mois de juin 2018, le capital de la BNA est passé de 42,6 milliards de Dinars algériens à 150 milliards de Dinars algériens.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

3. les missions de la Banque Nationale d'Algérie

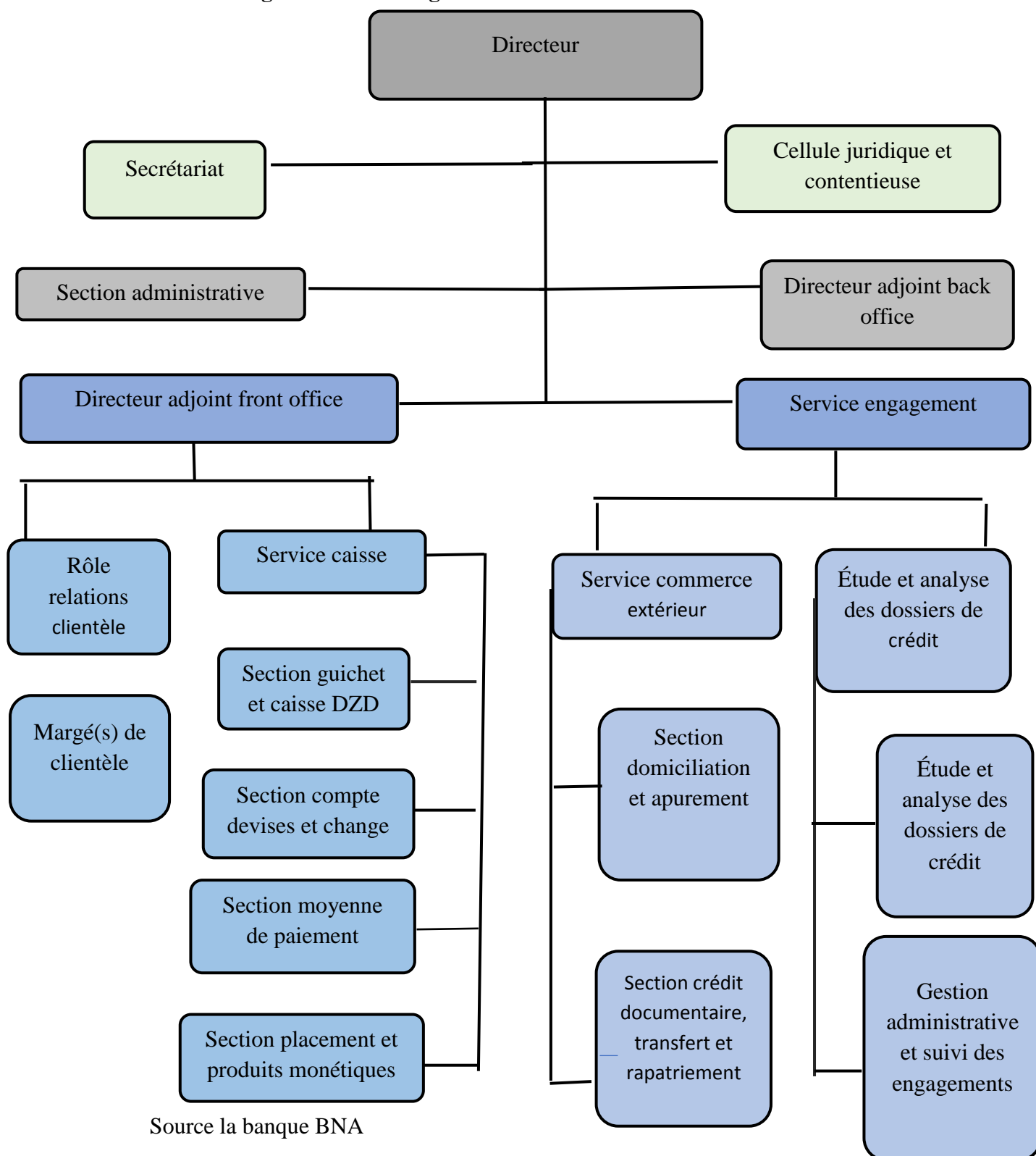
La BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôt, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

L'ordonnance N° 66-178 du 13 juin 1966 créant la BNA charge cette dernière des missions suivantes :

- **En tant que banque commerciale** : elle traite toutes les opérations de banque, recueille des dépôts et consens des crédits à court terme ou crédits d'exploitation, finance les opérations du commerce extérieur
- **En tant que banque d'investissement** : elle collabore avec les autres institutions financières pour les crédits à moyen et long terme.
- **En tant que société nationale** : elle sert d'instrument de planification financière, chargée d'exécuter et de mettre en œuvre la politique du gouvernement en matière de crédit. Comme toute autre banque commerciale, La BNA a pour objectif le financement de l'économie. Elle doit maximiser sa rentabilité en collectant des ressources financières auprès des agents économiques pour une redistribution sous forme de crédits au profit du développement de l'économie. C'est le rôle d'intermédiation financière.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

FIGURE N °9: Organisation de l'Agence BNA « 583 »



Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

4. Les objectifs de la BNA

La création des fonctions bancaire ainsi que le mode de fonctionnement des entreprises jouent un rôle dans l'économie du pays en raison avec cette évolution la Banque Nationale d'Algérie à pour objectif ²

- D'adopter aux règles de la commercialité dans son rapport avec sa clientèle commerciale qui connaît déjà de profonds changements dans ses secteurs et ses organisations
- Améliorer sa rentabilité via a un accroissement des ressources en entre parti des crédits et par la promotion des services
- La préservation de son propre équilibre.
- Respecté les règles de gestion de providentielles fin de créé de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale

Le service commerce extérieur occupé une place importante dans une agence bancaire puisqu'il a pour fonction la réalisation de toutes les opérations en relation avec l'étranger conformément à la réglementation de change

5. Mode d'organisation de la BNA

L'organisation agence s'articule autour des principes suivants ³

- L'optimisation de la fonction commerciale
- Le renforcement des attributions opérationnelles et managériales du directeur et de directeur adjoint
- La séparation entre le front et le back-office
- L'émergence et l'ancrage de la fonction contrôle
- Le déploiement de l'activité de finances islamique
- L'intégration de l'espace automatique dabs la gestion de l'agence

² Documents internes de la BNA

³ Circulaire n° 2204 du 17 juin 2019

Circulaire n°2213 du 8 Octobre 2019

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

L'agence est classée en fonction au niveau d'activité déployée, selon les catégories suivantes ⁴

- Agence principale
- Agence de première catégorie
- Agence de deuxième catégorie
- Agence de troisième catégorie

Cette dernière catégorie d'agence peut revêtir deux formes avec ou sans traitement des opérations de commerce extérieur

Peut être désigné par la direction générale comme agence corporative ou agence de proximité selon le besoin et l'opportunité commerciale toute agence ci-dessus désignée

L'agence est placée sous la responsabilité d'un directeur secondé selon le niveau d'activité par :

- **Deux directeurs adjoints chargés respectivement du front et du back-office pour les agences principales et de première catégorie**
- **Un directeur adjoint pour les agences de 2 -ème et 3 -ème catégorie**

Le directeur et le directeur adjoint sont nommés par décision du directeur général. Le schéma organisationnel de l'agence regroupe la direction le front et le back-office couvrant les activités suivantes

- Animation commerciale.
- Caisse.
- Crédit.
- Juridique et contentieux.
- Commerce extérieur.
- Contrôle.
- Administrative.

⁴ Circulaire n°2361 du 11/01/ 2022

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

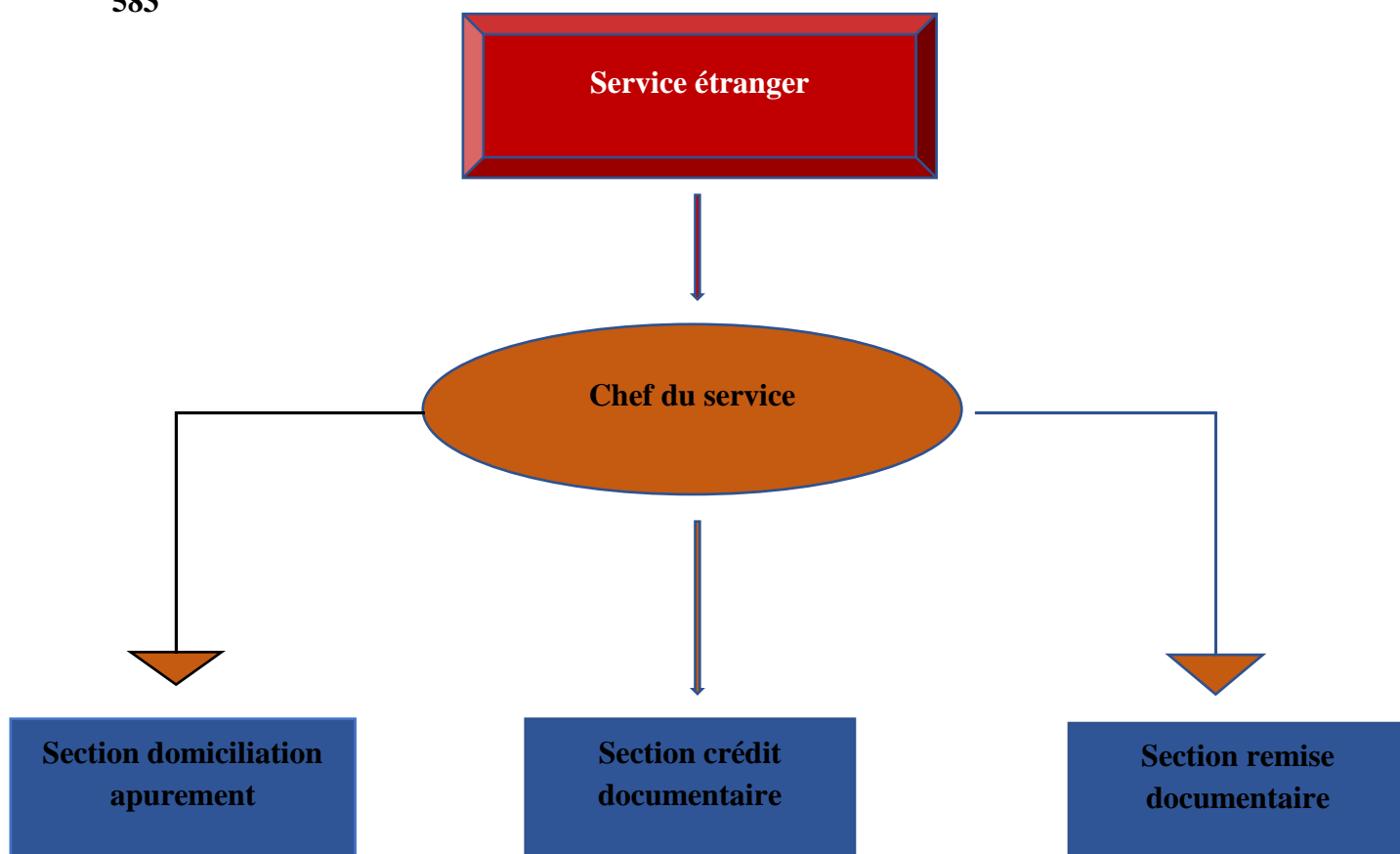
6. Présentation du service étranger

Conscient de l'importance des opérations de commerce extérieur les banques leur consacrent un service à part entière nous aborderons l'organisation lui permettant de l'accomplir et les relations entretenues dans le cadre de ses missions ⁵

6.1 Organisation de service étranger

La structure et l'organisation de service étranger du commerce extérieur différent d'une agence ont une autre selon le volume des transactions et l'intensité de la clientèle dans l'agence BNA 583 le service étranger est organisé comme le montre l'organigramme ci-après.

FIGURE N°10: organigramme de l'organisme de service étranger dans l'agence BNA 583



Source : Les documents internes BNA, 583, Tizi- Ouzo

⁵ BNA

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

Organisation : ce service est composé

- Section domiciliation et apurement
- Section crédit documentaire.
- Section remise documentaire

A. Section domiciliation et apurement ⁶

Cette section a pour principales attributions

- La prise en charge des demandes de pré domiciliation et des domiciliations des opérations d'importations ou d'exportation émanant de la clientèle
- Le contrôle de la conformité et de la régularité des opérations de domiciliation la prise en charge des dossiers au début de la période de contrôle
- L'apurement des dossiers de domiciliation à l'import et à l'export conformément à la réglementation des changes et des textes organique de la banque en vigueur
- L'établissement des déclarations périodiques à la banque d'Algérie conformément aux procédures en vigueur
- La tenue et le suivi des registres de domiciliation
- Le suivi des interdits de domiciliation

En matière de crédit documentaire

✓ **À l'import**

- 1) De réceptionner et de vérifier les ordres d'ouverture des crédits documentaires de la clientèle conformément à la réglementation.
- 2) Constituer les provisions revenues en garantie
- 3) Saisie le dossier sur le système d'information et de la transmettre pour validation à la direction des opérations documentaire (D.O.D)

✓ **À l'export**

- 1) Vérifiez les ordres d'ouverture des crédits documentaires de la DOD et de procéder à leur traitement conformément à la réglementation et aux textes organiques de la banque en vigueur

⁶ Documents B.N.A p 19

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

- 2) D'informer le client de toutes les modifications de termes de la lettre de crédit parvenue de la DOD
- 3) De procéder à une vérification quantitative et qualitative des documents remis par le client en conformité avec la lettre de crédit.

En matière de remise documentaire ⁷

✓ À l'import

- 1) De réceptionner et de vérifier les remises de la banque remettante.
- 2) D'exécuter la remise documentaire conformément aux intersections de la banque rémittente

✓ À l'export

- 1) De réceptionner et de vérifier les documents de la remise documentaire conformément aux instructions du client
- 2) De procéder au traitement de la remise documentaire conformément à la réglementation et aux textes organiques de la banque en vigueur
- 3) De transmettre une copie du dossier à la DOD pour suivi du produit de l'exportation

6.2 Place du service étranger

Les services commerce extérieur appellent également le service étranger est chargé de réalisation de gère et de supervise toutes les opérations qui matérialisent les relations de la banque avec sa clientèle dans le cadre de commerce extérieur

Ce service est appelé à effectuer les missions suivantes

- Domicilié toutes les opérations d'importations et d'exportation initiées par la clientèle
- Traiter les opérations de crédit documentaire et de la remise documentaire
- Effectuer les opérations de change manuel
- Établir des statistiques pour la hiérarchie
- Transmettre à la banque d'Algérie les comptes rendus des dossiers à l'importation et l'exportation
- Gérer les contrats des différentes garanties
- Ouvrir et gère les comptes spéciaux

⁷ Documents B.N.A p 20

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

Ces opérations doivent obligatoirement faire l'objet d'un agrément de la banque d'Algérie

6.3 Les relations de service étranger

Le service étranger entretient des relations étroites avec une multitude de partenaires on distingue des relations internes et externes à l'organisme auxquels il se rattache

6.3.1. Relations internes

1. Relations fonctionnelles : elle consistant en son rattachement aux autres services de l'agence tels que le service caisse et crédit. Le premier lui est indispensable pour la comptabilisation des provisions et commission les transferts ainsi que les opérations de change manuel.

2. Relations hiérarchiques

Le service étranger est sous la direction du chef de service qui lui-même soumis à la supervision du directeur d'agence. Ce service est en liaison permanente avec la direction des opérations avec l'étranger marqué par l'échange fréquent d'information et documents. Toute action qui met en relation l'agence avec des correspondants étrangers doit transiter par cette direction.

6.3.2 Relations externes

Le service étranger collabore avec d'autres institutions à savoir les institutions suivantes :

- La banque d'Algérie : le service doit appliquer toutes les directives (règlements, instructions, liste d'interdit à la domiciliation ...etc.) que lui communiquent les services à la banque d'Algérie.
- Le ministère de commerce : pour les dispositions prévues pour les opérations d'importations et d'exportation notamment l'obtenir des listes des produits autorisé ou prohibé a faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger
- Le ministre des Finances : pour la mise en place en lignes de crédit extérieures au profit des importations
- L'administration des douanes : pour le contrôle des flux physiques (transfert des marchandises) aux opérations du commerce extérieur

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

- Les correspondants étrangers : pour le traitement de la plupart des opérations.

Section 02 : le déroulement de crédit documentaire et la remise documentaire à l'importation.

Afin d'éclairer la différence entre le traitement et la réalisation du crédit documentaire et la remise documentaire nous allons présenter et illustré par deux cas pratiques le déroulement d'une opération d'importations avec le crédit documentaire et le déroulement d'une opération d'importations avec la remise documentaire.

2.1 Déroulement d'une opération d'importations par le crédit documentaire

Avant de procéder à l'étude de dossier, il est important d'abord de déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial.

- **L'importateur**
- **La banque de l'importateur ou banque émettrice**
- **L'exportateur**
- **La banque de l'exportateur ou la banque notificatrice**

Présentation de cas

En date du 25/12/2022 le gérant d'une entreprise dénommée EUREL(X), spécialisée dans l'importation d'accessoire d'ascenseur se présente à sa banque l'agence BNA 583 pour la domiciliation d'une opération d'importations de la Turquie, muni des documents suivants.

- Le contrat est signé le 25/12/2022 entre les deux parties
- La livraison de la marchandise doit être faite le 8/03/2023
- Nature de produits : accessoires d'ascenseur
- Origine de produits : Turquie

2.1.2 L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 583

En première phase le client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation, en deuxième phase une notification lui est adressée sur sa boîte courriel par l'agent chargé au niveau central indiquant sont identification et son mot de passe. Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'entrer sur

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

le site par son identification et son mot de passe et pré domiciliation à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur.

En troisième phase l'opérateur doit renseigner et remplir un formulaire électronique de demande de pré-domiciliation. Enfin la dernière phase, une fois la pré domiciliation est validée, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyée au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence.

Les documents à présenter par les clients (importateur) sont les suivantes

- L'avis d'acceptation de la pré-domiciliation électronique.
- Une demande d'ouverture de domiciliation remplie et signée par le client.(annexe 03).
- L'engagement des non rêve en l'état (une quittance de la taxe pour les opérations de biens destinée à la revente en l'état délivrée par la direction des impôts de cette wilaya).
- Une facture pro-forma.(annexe 04)
- Un engagement d'importations (il doit être envoyé par la banque au directeur des impôts de la wilaya de rattachement, dans un délai de 20 jours).(annexe 05).
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin d'assurer que le client est enregistré au registre de commerce).
- Selon les délais de réalisation de l'importation, on distingue.
- La domiciliation à délai normal (D.I) l'importateur se réaliser dans un délai inférieur ou égal à 6 mois.
- domiciliation à délai spécial (D.I.P) le délai de réalisation dépasser 6 mois.

2.1.3 L'attribution d'un numéro de domiciliation

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

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

Tableaux N°9 : Le cachet de domiciliation de la BNA 583

Le tableau suivant présente le cachet domiciliation suivant :

Code de wilaya	Numéro d'agrément la banque	Code de l'agence	L'année	Trimestre	Nature de l'opération	Numéro d'ordre	Code de la monnaie
15	01	05	2022	4	10	00019	USD

SOURCE : Les documents internes BNA 583

2.1.4 Établissement d'une fiche de contrôle

L'agence BNA 583 a rempli soigneusement une fiche de contrôle (Annexe06) délai normal en reprenant tous les renseignements relatifs à l'opération comme suit :

- Nom de la banque domiciliaire : BNA 583 Tizi Ouzou.
- Numéro de domiciliation : X
- Numéro de guichet intermédiaire : 150105
- Nom et adresse de l'importateur : X
- Nom de l'exportateur : X
- Date de contrat : 08/12/2022
- Pays d'origine : Turquie
- Montant prévu en devise et contre-valeur Dinar 80.591,01 USD
- Taux de change
- Contre-valeur en dinars 11 123 717.84 DA
- Nature de marchandises : accessoires d'ascenseur.

2.1.5 La construction 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

A. Le système prélève automatiquement les frais de la domiciliation comme suit

Débit compte courant : 3000 DA.

Crédit compte courant : d'un montant fixe de 570DA.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

Crédit compte TVA collectée : 3570 DA.

B. L'ouverture de dossier de domiciliation entre couper le paiement des commissions et des taxes : la commission de domiciliation : 3000DA.

- Calculé montant de la TVA = $3000 \times 19\% = 570$ DA.
- Calculé montant des frais de domiciliation $3000 + 570 = 3570$ DA.

Tableau N° 10 : Tableau récapitulatif de l'ensemble des commissions du crédit documentaire

Désignation	Montant
Commission d'ouverture (Fixe)	3000
Frais Swift (fixe)	570
Total de commission de crédit documentaire	3570

Source : réalisé par nous-mêmes partir des données de la banque BNA.

En fin le compte sera débité de 3570.00 DA lors de sa domiciliation auprès de la BNA

2.1.6 L'ouverture de crédit documentaire à l'import

L'ouverture du Credoc est effectuée par la BNA 583 sur demande de son client (X) au terme de contrat entre le client et son fournisseur. Cette ouverture consiste :

Pour l'importateur : afin d'ouvrir le Credoc en faveur de son fournisseur a présenté à la banque BNA 583 les documents suivants :

- Une facture pro-forma domiciliée
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal)
- Il remplit aussi une demande d'ouverture du Credoc import (annexe 07)

Ce formulaire contient

- Le nom et l'adresse de banque émettrice : BNA 583
- Mode de règlement : crédit documentaire irrévocable et confirmé à vue
- La validation de Credoc
- Montant de l'opération en chiffres : 11.123.771, 84 DA.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

- Montant de l'opération en lettres : onze millions cent vingt-trois mille sept cent dix-sept dinars et quatre-vingt-quatre centimes.
- Le nom et l'adresse de la banque notificatrice : TURKIYE HALK BANKASI A.S.
- Incoterm CFR
- Frais et commission née à l'étranger sont à la charge de bénéficiaires
- La nature de marchandises : accessoires ascenseur
- La date d'embarquement 25/12/2022
- Origine de produits : Turquie
- Le lieu de dédouanement : Alger

Après avoir domicilié l'opération d'importation, le banquier procède à l'ouverture de la lettre de crédit sur le système DELTA V8 en remplissant tous les champs vides du système sur la base des renseignements que fait ressortir la demande d'ouverture Credoc du client.

Après la saisie de toutes les clauses du crédit documentaire dans le masque de Delta, le préposé à l'opération va déroger un désaccord « VETR » en mentionnant aux champs qui va apparaître automatiquement « DER » et édition correcte « OUI » ce qui donnera naissance à un dossier de crédit documentaire import en état « AT » avec une incrémentation automatique un numéro de références qui suivra ce dossier durant toutes ses étapes de vie.

2.1.7 La procédure de comptabilité

Débit compte courant avec le même montant : 11 075 239,98 DA

La constitution de la Provision :(Sachant que ce dossier est margé à 100%)

- Crédit compte avec un montant de :
 $137.42 * 80.591,10 = 11\ 075\ 239,98\ DA$
- Débit compte courant avec le même montant : 11 075 239,98 DA

Prélèvement des commissions avec le crédit compte produit avec le montant des commissions fixes : $3000 + 3000 = 6000$.

Les commissions d'engagement représentent 6 .5 pour mille de la somme de provision reçue en garantie. Crédit compte produit de montant $80.591,10 * (6,5/1000) = 523.84\ USD$.

$523,84 * (137,42) = 71\ 986,09\ DA$.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

La partie de change le jour de l'ouverture définitive de cette lettre de crédit au niveau de la DOD était USD/ DA= 137, 42

Crédit compte TVA collectée $6000+71986,09 * 19 \% = 14\ 817,35$ DA.

Débit compte courant du montant de : $(6000+71986,09+ 14\ 817,35) = 92\ 803,44$ DA.

Donc la commission d'engagement est de 71.986,09DA.

Tableaux N° 11: les commissions d'engagement

Désignation	Montant
Commission d'ouverture (Fixe)	3000.00
Commissions d'engagement 2.5 /1000	71 986,09
Frais Swift fixé	6000
Total hors taxe	14817,35
Total des commissions TTC	92 803,44

Source : Réalisé pour nous-mêmes à partir des données de la BNA

En fin la banque a débité le compte client de la somme 11 075 239,98 DA en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessous en valeur de 92 803, 44 DA.

1. Procédures de traitement du crédit documentaire

Elle est résumée aux trois étapes suivantes

- L'ouverture.
- La gestion.
- La réalisation.

a. L'ouverture

Le crédit documentaire est un engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service contre remis dans un délai déterminé des documents qui pouvant que les marchandises aient été expédiées. Ces documents seront ensuite transmis par la banque BNA 583 à l'acheteur remboursement pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise. Donc l'importateur se présente à la banque avec

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

la facture pro-forma et une demande d'ouverture de Credoc et un engagement du non-rêve en l'état.

Le responsable ouvre une chemise de crédit documentaire on a les conditions d'expédition (l'incoterm : CFR, le lieu de chargement : port européenne, le lieu de destination : port d'Alger, et l'expédition partielle interdite). En somme, le document doit contenir tout ce qui concerne la facture commerciale, le connaissement, le fret lettre de transport, certificat d'origine, liste des colisages Une fois ouvert, le Credoc sera validé 3 fois au niveau de l'agence, la banque BNA transmettre par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un Swift (MT 700) pour notifier à la banque confirmatrice

Cette émission est réalisée de façon suivante :

La banque établit un bordereau d'envoi et le transmettre à la DOD, ce bordereau est constitué des trois feuilles 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 (direction des opérations documentaire) valide les documents, elle procédé à la transmission de la lettre de crédit de la banque correspondante.

b. La réalisation du Credoc

- Après deux mois de la datée domiciliation, la première semaine du mois de septembre, les documents sont parvenus par deux pli DHL à la DOD, l'un à l'attention du donneur d'ordre l'autre à l'attention de la Banque Nationale.
- La D.O.D fait la toilette des documents, elle confronte les documents aux instructions du donneur d'ordre.
- Cette dernière, après vérification, relève un certain nombre de réserves, elle les mentionne sur le document ET11 et envoie le jeu de documents à l'adresse de l'agence 583.
- Celui-ci se présente à l'agence pour prendre possession des documents contre remise d'une levée de réserves dûment signée et cachetée.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

C. Prélèvement de la devise sur le marché de change

Pour le cas qui concerne la date de prélèvement mentionné sur la formule, f04 est le 8/03/2023. Quelques jours avant la date d'échéance de la lettre de crédit, la DMFE se présente à la banque d'Algérie pour acheter sur le marché de change les 80.591.10 des dollars américains contre du dinar algériens pour pouvoir procéder au règlement financier de lettre de crédit. La banque d'Algérie remet à la DMFE (direction des mouvements financière avec l'extérieur) une formule 04 annotée par ses soins sur laquelle est la date de prélèvement de la devise sur le marché. C'est cette dernière qui déclenche la procédure d'apurement du dossier de domiciliation que nous verrons un peu plus bas.

d. L'apurement du dossier de domiciliation

Afin d'apurer le dossier de domiciliation, il consiste à la vérification de l'existence des documents suivants (Pour les biens)

- Une demande d'ouverture de domiciliation dument remplie cachetée et signée.
- Une demande d'ouverture d'une lettre de crédit irrévocable et confirmé à vue.
- Une facture pro-forma.
- La facture définitive.
- Les documents douaniers (D 10 exemplaires, banque).
- Les documents financiers (formule 4 annotés qui confirment que le transfert est effectué).
- Le Swift règlement.
- En l'absence du document douanier D10 exemplaire banque, le banquier et tenue d'adresser à l'attestation des services de douanes concerne une lettre de réclamation D10 comportement les caractéristiques nécessaires pour pouvoir l'identifier et rajouter un mois supplémentaire avant d'apurer le dossier.

Pour les services

- Contrat commercial.
- Attestation de service fait.
- Autorisation éventuellement requise.
- Copie message Swift.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

- Formule statistique annotée (F4).
- Le contrôle prend la place à l'apurement et va s'effectuer tout au long de l'année la période de contrôle.
- Contrat règles au comptant : trois mois suivant le règlement financier.
- Contrat règles par différé de paiement : 30 jours suivant le dernier règlement.

Selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit

1. **Dossier apuré** : quand il y'a la réunion des documents suscité et concordance des montant (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale).
2. **Dossier en insuffisance de règlement** : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier.
3. **Dossier en excédent de règlements** : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier.
4. **Dossiers non utilisés ou annulé** : il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10).Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

2.2. Le déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire au sein de la BNA 583

Après avoir présenté et expliqué le déroulement d'une opération du CREDOC il est important de faire une la comparaison entre les deux mécanismes de paiement des opérations du commerce international à savoir : remise documentaire et le crédit documentaire. Cette comparaison permet de mettre en évidence les points de comparaison entre les deux formes de financement, et ainsi de mieux comprendre et expliquer les choix des entreprises en matière de financement adaptés à leurs besoins.

2.2.1 Présentation du contrat commercial

Le deuxième cas, concerne une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée, dont le siège social se situe dans la ville TALA ATHMANE – Tizi - Ouzou. Cette entreprise dénommée « SARL LASS PLASTIC » est spécialisée dans la production profilée en PVC destinés à la fabrication de fenêtres et de portes. La SARL LASS Plastique a signé le 08 Mars

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

2023, un contrat d'achat avec son fournisseur « KOSPOL COLTD » de KOREA, le moyen de paiement choisit par les contractants est une remise documentaire.

C'est l'entreprise « SARL LASS PLASTIC » qui fournit ces détails et qui a pris l'initiative de conclure ce contrat avec le fournisseur coréen. La mention de ces informations vise à établir

les bases et les circonstances de cette relation commerciale entre les deux entités :

- Le prix de cette marchandise est fixé à un montant : 205200.00\$
- Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BNA 583 TIZI-OZOU
- Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : BANQUE, KANGMAN -GU SEOUL, KOREA.
- La marchandise doit être expédiée au port de Bejaia
- Modalité de paiement avec une : remise documentaire à vue
- Incoterms : CFR
- Payer d'origine : KOREA.
- Port d'expédition : PORT KOREA.

2.2. 2 L'ouverture du dossier de domiciliation de BNA agence 583 (Annexe 08).

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

- ◆ Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation.
- ◆ Une facture Performa.
- ◆ Un engagement d'importation signé par l'importateur.
- ◆ La carte NIF (numéro d'identification fiscal).

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

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 extérieur⁸.

2.2.3 Attribution d'un numéro de domiciliation

La demande est acceptée, banquier à procéder à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié.

La demande est acceptée, banquier à procéder à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié.

- 15 : le code de wilaya de l'agence domiciliaire
- 01 : le code de l'agrément de la banque ;
- 05 : le code de l'agrément de guichet ;
- 2023 : l'année de domiciliation ;
- 1 : le trimestre d'ouverture de la domiciliation ;
- 10 : la nature de contrat (marchandise) ;
- 00019 : le numéro chronologique de dossier domiciliation ;
- USD : indication de la devise de facturation ;

⁸NB : 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. Avant de donner son accord, le chef de l'agence à son tour vérifie soigneusement toutes les informations.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

Tableau N 12 : Le cachet de domiciliation de la BNA 583

Le tableau suivant présent le cache domiciliation de la BNA

N° du guichet de domiciliation	Année/ trimestriel	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
150105	2023-1	10	00019	USD

Source : document interne à la BNA 583.

➤ La domiciliation de l'opération d'importation permet :

- Engager la procédure de dédouanement des marchandises
- Avaliser les effets acceptés ou souscrits par l'importateur
- Exécuter les paiements en dinars et les transferts en devises.
- Établir à l'échéance de la domiciliation, un compte rendu d'apurement du dossier à adresser à la Banque d'Algérie.

2.2.3.1 L'ouverture d'une fiche de contrôle

Le banquier classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F. DI⁹, 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

⁹Fiche de contrôle des importations à délai normale.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

- Nom et adresse de l'importateur

Le but de cette opération étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement.

2.2.3 .2 la constitution de la commission de domiciliation import

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

Tableau N°13 : Constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000,00
Taxe 19%	570.00
Total commission domiciliation (TTC)	3570,00

Source : Élaborer par nos à partir des données de la BNA

- Calculé montant de la TVA = $3000,00\text{DZD} \times 19\% = 570,00 \text{ DA}$
- Calculé montant des frais de domiciliation $3000\text{DZD} + 570 \text{ DZD} = 3570,00 \text{ DA}$

Comptabilisation de commission de domiciliation se fait comme suit :

28/03/2023 Débit \longrightarrow **compte client 3570,00 DA**

Crédit \longrightarrow **Commission de domiciliation 3000,00 DA**

Crédit \longrightarrow **Commission TVA 570,00 DA**

Afin que l'importateur puisse dédouaner sa marchandise, il a exigé à son fournisseur de lui envoyer les documents suivants

- Jeu complet connaissance (3originaux + une copie)
- Note de poids.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

- Facture commerciale.
- Déclaration de conformité.
- Liste de colisage.
- Certificat d'origine (3originaux + une copie). (voir annexe N°9).

2.2.3.3 La réalisation d'une remise documentaire

Une fois que la banque reçoit le pli par DHL¹⁰, le préposé du commerce extérieur procède à la vérification des documents un par un par rapport à leurs énumérations dans le bordereau d'encaissements de la banque remettante le banquier procède de la manière suivante :

- Vérification de la conformité des documents
- Établissement d'un accusé de réception
- Transmission par l'agence BNA les documents à l'importateur
- Domiciliation de la facture définitive (commercial).

Après avoir obtenu les documents nécessaires, l'importateur, nommé "SARL LASS PLASTIC", a effectué les formalités de dédouanement pour la marchandise. Une fois arrivée à échéance, l'importateur a donné des instructions à sa banque pour effectuer le paiement. Le banquier a alors accompli la transaction financière et a également enregistré la commission de transfert associée à cette opération.

❖ **Calculer la commission de la banque BNA en (DA) à PARTIR LES DONNER DE LA FACTURE REMISE IMPORT (annexe10).**

- Le montant du règlement d'USD en DA : $205\ 200,00\ \text{USD} * 135,6762000\ \text{DA/USD} = 27.840756,24\text{DA}$.
- Commission encaissement R.I : 1000 ,00 DA.
- Commission banque nationale d'Algérie (1/1000) =27840,75624 DA.

¹⁰DHL est un groupe spécialisé l'importateur prene possession des documents le plus vite possible. En transport et logistique (rapide poste), au lieu du canal bancaire pour que

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

Tableaux N° 14 : Constitution des commissions de la commission de règlement

Désignation	Montant en (DZD)
Commission d'encaissement	1000,00
Commission banque algérienne (1/1000)	27840,75
Frais SWIFT (fixe)	3000,00
Frais de câbles	30,00
Total commission hors taxe	31870,75
TVA 19%	6055,44
Total Commissions règlement (TTC)	37926,19

Source : réalisé par nous même à partir des données de la BNA.

Total commission hors taxe : Commission d'encaissement + Commission Banque Nationale d'Algérie +Frais de Swift (fixe) + Frais de câble

Total commission hors taxe (HT) = 10000 + 27840,75+3000,00+30,00

HT =31870,75DA

Total Commissions (TTC)= Total commission Hors taxe +taxe TVA 19%

Montant TVA = montant (HT)*19%

Montant TVA = 31870,75DA*0,19=605544,25 DA

Donc on va calculer le montant total TTC :

TTC =31870,75 DA+ 605544,25DA

TTC=37926,19DA

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

Le prix de la marchandise est déterminé à 205,200.00 USD (dollars américains). Pour connaître la valeur équivalente en dinars algériens (DA), il est nécessaire d'utiliser le taux de change appliqué entre le dollar américain et le dinar algérien.

Le taux de change indiqué est de 135,6762000 DA/USD, ce qui signifie que pour chaque dollar américain, vous obtenez 135,6762000 dinars algériens.

Pour calculer la valeur en dinars algériens (DA) du montant en dollars (USD), on effectue la multiplication suivante : Montant en USD \times Taux de change DA/USD.

Donc, dans ce cas :

Montant en USD = 205,200.00 USD

Taux de change DA/USD = 135,6762000 DA/USD

Calculs:

$205,200.00 \text{ USD} \times 135,6762000 \text{ DA/USD} = 27,840,756.24 \text{ DA}$

Ainsi, le prix de la marchandise de 205,200.00 USD équivaut à 27,840,756.24 DA en utilisant le taux de change de 135,6762000 DA/USD.

La banque a débité le compte client de la somme 27840756,24 DA en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeurs de La valeur débitée totale est de 37926,19DA en plus commissions cites dans le tableau ci-dessus en valeurs débite totale est de 27928 481,41 DA.

La banque a débité le compte client de la somme 27840756,24 DA en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeurs de La valeur débitée totale est de 37926,19DA en

(27840756,24DA+37926,19DA=27.878682, 43DA)

Plus commissions cites dans le tableau ci-dessus en valeurs débite totale est de **27.878682, 43DA**).

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

2.2.3.4. L'apurement du dossier de domiciliation

- L'apurement du dossier de domiciliation se réalise par la vérification de :
- La formule 4 annotée par la banque d'Algérie
- La facture définitive.
- Le document douanier (D10).
- Le banquier après vérification de la conformité de ces documents il a apuré le dossier et envoie une déclaration d'apurement à la banque.

Section 03 : Analyse comparative entre Credoc et Remdoc.

Les deux cas d'étude portant sur CREDOC et REMDOC que nous avons abordés dans les sections précédentes nous ont permis de parvenir à des résultats comparatifs concernant certains aspects de leur processus.

3.1 Comparaison des commissions entre le Crédit documentaire et la remise documentaire

Étant donné que les montants dans notre exemple ne sont pas identiques, nous avons décidé utile de simuler deux cas pratique, L'un avec le **CRDDOC** et l'autre avec la **REM DOC**, pour mettre en évidence les différences de coûts lors d'une opération d'importation. Dans les deux cas, nous avons choisi le même prix pour la marchandise afin de pouvoir comparer les commissions facturées par la banque BNA pour ces deux méthodes de financement.

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 : 1000.00, 00USD, le cours de change est fixé À 135,00DA / USD.

Donc la valeur de la marchandise en Dinard est : $100000,00 * 135,00 = 13\ 500\ 000,00$ DA

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

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

Tableaux N °15 : Comparaison des commissions entre le CREDOC et la REMDOC

Désignation	Remise documentaire	Crédit documentaire
Montant	135.000.000DA	135.000.000 DA
Commission de domiciliation (fixe)	3000,00 DA	3000,00 DA
Commission d'ouverture (fixe)		3000,00 DA
Commission d'engagement (fixe 2,5%0)		$135000.000 * (6,5/1000) = 877.500DA$
Frais SWIFT (fixe)	3000,00 DA	6000,00 DA
Commission d'encaissement (fixe)	1000,00 DA	
Commission banque d'ALG fixe (1/1000)	$135000.000 (*1/1000)= 135000DA$	
Total commissions Hors Taxe	142.000DA	889.500DA
Taxe 19%	26.980DA	169.500DA
Total	168.980DA	1058.505DA

Source : simulation par nous même

À partir des résultats finaux de ce tableau, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire s'élève à 1058.505DA, tandis que le coût total des commissions de la remise documentaire atteint 168.980DA . Cela signifie que le crédit documentaire est moins avantageux financièrement que la remise documentaire. Cette différence s'explique par le grand nombre de commissions que la banque BNA applique lors d'une opération d'importation par le crédit documentaire, tandis que la remise documentaire engendre moins de frais. Il est important de noter que le prix de la marchandise est le même dans les deux cas.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

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

Ce tableaux représente les différents intervenants et comparaison pour la remise documentaire et le crédit documentaire.

Tableau N° 16: Comparaison des différents intervenants et composants

Intervenants et Composants	crédit documentaire	Remise documentaire
Exportateur	Bénéficiaire Bianca Boyja Sana yi DisTicaret	Donneur d'ordre « KOSPOL COLTD »
Importateur	Donneur d'ordre « EUREL »	Bénéficiaire de la remise « SARL LASS PLASTIC »
Banque de l'exportateur	Banque notificatrice ou confirmant Bianca BoyaSanayiDisTicaret	Banque remettante « BANQUE, KANGMAN – GU ».
Banque de l'importateur	Banque émettrice « BNA TIZI OUZOU ».	Banque émettrice « BNA TIZI OUZOU ».
Rôle des banquiers	Banque notificatrice (confirmant) : engagement irrévocable a vue	L'instruction lors de la transmission des documents ne constitue pas une promesse de paiement, mais elle implique la transmission des documents.
Valeur des documents	Vérification par les banques de la conformité des documents aux conditions et termes du crédit. Les documents revêtent une importance accrue pour l'importateur.	Documents soumis à l'appréciation de l'importateur
Couverture du risque de Change	L'importateur assume le risque lié aux fluctuations de change.	L'importateur assume le risque de change.
Couverture du risque de non-paiement	Le niveau de protection varie de bon à excellent en fonction de la notification ou de la confirmation du crédit.	Protection très moyenne

Source : réalisé par nos même d'après les données de la BNA

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

A partir du tableau ci-dessus nous déduisons que :

- L'exportateur joue le rôle de l'initiateur dans la remise documentaire et celui du bénéficiaire dans le CREDOC, tandis que l'importateur agit comme bénéficiaire dans la remise documentaire et comme initiateur dans le CREDOC.
- Dans le contexte du CREDOC, la banque de l'exportateur assume le rôle de la banque notificatrice, tandis que la banque de l'importateur (BNA) agit en tant que banque émettrice. En ce qui concerne la remise documentaire, la banque de l'exportateur joue le rôle de la banque remettante, tandis que la banque de l'importateur (BNA) agit comme banque présentatrice.
- Dans le cadre de la remise documentaire, le banquier se contente de transmettre les documents sans prendre d'engagement de paiement, tandis que dans le CREDOC, la banque s'engage à effectuer le paiement.
- Dans la remise documentaire (REMDOC), la valeur des documents dépend de l'appréciation de l'importateur, tandis que dans le CREDOC, c'est la banque qui vérifie la conformité des documents par rapport aux conditions et termes du crédit.
- Le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas.
- Dans le cas de la REMDOC, la couverture du risque de non-paiement offre une protection plutôt limitée à l'exportateur, tandis que dans le CREDOC, elle garantit une protection allant de bonne à excellente.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

3.3 Synthèses 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° 17: Synthèse des résultats comparatifs

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

Source : réalisé par nous-mêmes d'après l'étude des deux cas.

Le tableau ci-dessous offre une synthèse exhaustive des distinctions entre REMDOC et le CREDOC. REMDOC se distingue par son renforcement de la sécurité de paiement, appuyée par une couverture d'assurance, créant ainsi une double protection pour les transactions. Cette combinaison entre sécurité et assurance apporte un sentiment de tranquillité supplémentaire aux parties engagées dans les échanges financiers. En opposition, le CREDOC se caractérise par sa gestion administrative complexe, pouvant engendrer des retards dans la livraison des biens. Les formalités administratives plus rigoureuses peuvent entraver le flux de travail et impacter significativement les délais.

Une autre différence majeure réside dans l'approche adoptée par chaque méthode. REMDOC privilégie une approche moins formelle, mettant en avant la flexibilité et la réactivité dans les interactions. Cette approche peut s'avérer particulièrement avantageuse dans des situations nécessitant des ajustements ou des négociations pour finaliser les transactions. De plus, REMDOC se démarque en offrant une gamme étendue de fonctionnalités, répondant ainsi à divers besoins commerciaux. Cette polyvalence fonctionnelle peut simplifier la gestion financière et optimiser les processus opérationnels.

En ce qui concerne les coûts, le CREDOC implique des frais bancaires et divers autres frais, tandis que les frais liés au REMDOC sont comparativement plus bas. Des critiques

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

émanent de la clientèle concernant l'obligation faite aux fournisseurs de recourir au CREDOC pour les paiements, perçue comme un signe de défiance envers ces derniers. En revanche, l'utilisation du REMDOC pour les paiements requiert un haut niveau de confiance mutuelle entre les deux parties pour être acceptée. Cette différence dans la perception des deux méthodes de paiement reflète les nuances des relations commerciales et les attentes en termes de sécurité et de confiance.

3.4 Les avantages et les inconvénients des deux modalités

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

1. les avantages et les inconvénients de crédit documentaire :

➤ les avantages de crédit documentaire :

- Le crédit documentaire assure aux exportateurs algériens le paiement sécurisé de leurs produits, notamment les risques liés à l'insolvabilité des acheteurs internationaux.
- Il renforce la confiance des partenaires commerciaux étrangers envers les entreprises algériennes, favorisant ainsi la conclusion de contrats et l'accès à de nouveaux marchés internationaux.
- Les lettres de crédit simplifient la gestion des paiements internationaux pour les entreprises algériennes, offrant une visibilité financière accrue.
- Le crédit documentaire peut également servir de base pour obtenir du financement auprès des banques algériennes, contribuant ainsi au développement commercial.

➤ les inconvénients de crédit documentaire

- Malgré les mesures de sécurité, il existe toujours un risque de fraude lié à la présentation de documents falsifiés dans le cadre du crédit documentaire.
- La gestion du crédit documentaire nécessite des compétences et des connaissances spécialisées, ce qui peut représenter un défi pour certaines entreprises.
- La non-conformité des documents présentés par rapport aux termes de la lettre de crédit documentaire peut entraîner des retards dans le paiement ou des coûts supplémentaires pour les exportateurs.
- Bien que le crédit documentaire offre une certaine sécurité de paiement, il peut également être coûteux en termes de financement par rapport à d'autres méthodes.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

2. Les avantages et les inconvénients de remise documentaires

➤ les avantages de remise documentaires

- La remise documentaire offre une flexibilité dans la négociation des conditions de paiement entre l'exportateur et l'importateur, ce qui peut faciliter la conclusion d'accords adaptés aux besoins spécifiques.
- La remise documentaire peut impliquer moins de paperasse administrative que le crédit documentaire, notamment la charge administrative pour les entreprises.
- Comparée au crédit documentaire, la remise documentaire peut être moins coûteuse en termes de frais bancaires, ce qui peut être avantageux pour les entreprises en Algérie.
- Bien que la remise documentaire n'offre pas la même garantie que le crédit documentaire, elle peut encore réduire le risque de non-paiement par rapport à une transaction en espèces.

➤ Les inconvénients de la remise documentaire

- ✓ contrairement au crédit documentaire, la remise documentaire ne garantit pas le paiement à l'exportateur, ce qui expose celui-ci au risque d'impayé si l'importateur ne respecte pas ses obligations.
- ✓ Dans le processus de remise documentaire, l'exportateur dépend de la bonne foi de l'importateur pour honorer le paiement, ce qui peut être préoccupant en cas de doute sur la solvabilité de l'acheteur.
- ✓ Les retards peuvent survenir si l'importateur tarde à accepter les documents ou à effectuer le paiement, ce qui peut affecter la trésorerie de l'exportateur.
- ✓ Si les documents présentés ne sont pas conformes aux termes de la remise documentaire, l'importateur peut refuser de les accepter, ce qui peut entraîner des complications et des délais.

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation au Sein de la BNA 583.

Conclusion

Le crédit documentaire présente certes, des faiblesses ; mais il est considéré comme l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs, puisque cette technique de paiement réunit les deux parties surtout en matière de sécurité de paiement et de la bonne qualité des marchandises expédiées.

En outre, la remise documentaire est une méthode de paiement plus efficace et plus simple que le crédit documentaire lorsqu'il existe une certaine confiance entre les deux parties, mais elle demeure une méthode incertaine qui implique des risques importants pour l'exportateur, ce qui oblige le banquier à se prémunir en engageant sa responsabilité.

Enfin, la pratique commerciale 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.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

Le financement du commerce international représente l'une des fonctions essentielles des banques commerciales, offrant diverses techniques qui simplifient les transactions d'exportation et d'importation. Le choix approprié de ces techniques est crucial pour la réussite de chaque opération commerciale. Parmi ces techniques, le crédit documentaire et la remise documentaire jouent un rôle prépondérant au sein des banques commerciales. Ils permettent d'accélérer les transactions tout en garantissant la sécurité et la précision, en faisant intervenir les banques en tant qu'intermédiaires et garants du processus. Le choix entre ces deux approches dépend de l'utilisation préférentielle par la banque et de la décision du client, visant à assurer les droits de l'exportateur et de l'importateur de manière équitable.

Les banques en Algérie peuvent améliorer leurs services financiers pour le commerce international en tenant compte des avantages et des défis associés à l'utilisation du crédit documentaire par rapport à la remise documentaire. Tout d'abord, il est essentiel d'investir dans la sensibilisation et la formation des clients, en particulier des entreprises, afin de mieux expliquer les avantages, les processus et les garanties offertes par chaque méthode.

Ensuite, les banques peuvent élargir leur gamme de services pour le commerce international en proposant à la fois le crédit documentaire et la remise documentaire, ainsi que d'autres instruments financiers. Cette approche plus flexible permet de répondre aux besoins variés des entreprises.

Pour encourager l'adoption du crédit documentaire, les banques devraient travailler sur la simplification des procédures associées à cette méthode, en les rendant plus transparentes et conviviales. Une gestion efficace des risques, une compréhension approfondie des marchés internationaux et une évaluation appropriée de la solvabilité des parties impliquées sont également essentielles.

La coopération internationale, notamment en établissant des partenariats avec des banques étrangères, peut faciliter les transactions internationales et renforcer la crédibilité des entreprises algériennes sur la scène mondiale. De plus, l'adoption de technologies avancées, telles que les plateformes de commerce électronique, peut améliorer l'efficacité des processus liés au crédit documentaire.

Conclusion Générale

Dans notre étude théorique nous avons essayé de définir le cadre général du commerce international ainsi que ses procédures, c'est 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 moyens de paiement. Nous avons arrivé à ces résultats :

- Le crédit documentaire joue un rôle essentiel dans le commerce international en instaurant un climat de confiance entre les parties et en atténuant les risques financiers et commerciaux. Il assure aux exportateurs un paiement garanti dès qu'ils remplissent toutes les conditions préalablement convenues, ce qui leur permet de planifier leurs activités en toute quiétude, de consacrer des ressources à la production et à l'expansion, et de contribuer ainsi à la croissance de leur économie nationale. À l'inverse, la remise documentaire, moins sécurisée que le crédit documentaire, présente un niveau de garantie moindre dans les transactions internationales. Contrairement au crédit documentaire qui assure le paiement dès la présentation conforme des documents requis, la remise documentaire laisse à l'importateur la possibilité de décider de payer en fonction de la conformité des documents. Bien que la remise documentaire offre une plus grande flexibilité pour les négociations, elle expose davantage l'exportateur au risque de non-paiement, ce qui peut affecter sa confiance et sa capacité à investir dans le développement de son entreprise et de son économie nationale.
- le crédit documentaire, il offre une garantie de marchandises conformes pour les importateurs. Ces derniers ont la certitude que les marchandises qu'elles acquièrent correspondent rigoureusement aux spécifications convenues. Ils effectuent leur paiement uniquement lorsque les documents prouvent la conformité des marchandises, ainsi le risque de recevoir des produits non conformes, ce qui protège leur réputation, De manière similaire, la remise documentaire garantit la conformité des marchandises pour les importateurs, qui peuvent être sûrs que les produits correspondent strictement aux spécifications convenues. Le paiement est effectué uniquement lorsque les documents confirment cette conformité, ce qui réduit considérablement le risque de recevoir des produits non conformes, préservant ainsi leur réputation et leur capacité à satisfaire leurs propres clients.
- la confiance établie par le crédit documentaire facilite grandement le commerce international en particulier les incertitudes et les risques. Cette confiance encourage les entreprises à explorer de nouveaux marchés, à conclure des accords internationaux et à élargir leur présence à l'étranger, favorisant ainsi la diversification économique et les

Conclusion Générale

échanges commerciaux entre les pays. cependant la remise documentaire, qui diffère du crédit documentaire en ce qu'elle ne garantit pas le paiement dès la présentation conforme des documents requis, offre une flexibilité accrue pour les négociations. Toutefois, elle expose davantage l'exportateur au risque de non-paiement, laissant à l'importateur le choix de payer en fonction de la conformité des documents soumis.

Dans l'illustration de l'exemple pratique au niveau de la BNA agence «583» à Tizi-Ouzou, nous avons constaté que le crédit documentaire est largement préféré dans le domaine du commerce international en raison de son niveau exceptionnel de sécurité. Il offre aux importateurs la garantie que les marchandises seront conformes avant tout paiement, renforçant ainsi la confiance entre les entreprises locales et internationales, favorisant ainsi le développement au niveau international et la croissance économique, Les exportateurs bénéficient également de cette méthode, car elle garantit le paiement une fois que les documents conformes sont présentés. Les banques nationales et internationales soutiennent cette méthode en raison de ses avantages en matière de gestion des risques, ce qui en fait une option universellement acceptée pour les transactions internationales.

Bibliographie

Bibliographie

Bibliographie

- ALAOUI. (F). SLIUM.(A), économie international, Ed : Ellipse coll. , Paris 2006
- Annick Busseau stratégies et techniques de commerce internationale Masson paris Milan Barcelone 1994
- BELFOUDHIL, MOHAMED, revue commerce extérieur, évolution organisation et conditions de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche, avril 1993, Alger
- Élisabeth Poulain et ALII, commerce international technique et management des opérations, Édition Bréal ,1998
- CHIBANI Rabah vade-mecum de l'import-export, ENAG édition 1997.
- Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, édition EMS, Paris, 2002
- GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini livre « **Technique du commerce international**» édition DUNDO, PARIS 2002.
- Hubert Martini Ghislaine Legrand Commerce international BTS 1,2 -ème édition 2008 Partie 2 : Gestion des opérations d'import-export p. livre PDF.
- Idir ksour, les opérations du commerce international, édition Berti, Alger,
- Jean Escola no, aoud filali collection Foucher commerce .com Livre BTS CI Gestion des opérations d'import-export, valéraietirvert sous la direction de thierrylefeuvre 3éme éditionna la modularisation
- LASARY, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005.
- Legrand. H. Martini management des opérations de commerce international, 7^{ème} édition
- MONOD (Didier-Pierre) : Moyens et techniques de paiement internationaux, édition ESKA, Paris, 1999
- Michel Vasseur, les transferts internationaux de fonds, recueil des cours de l'académie de droit international, 1994, p130
- Michel Rainellie commerce international neuvième édition Éditions La Découverte 9 bis, rue Abel-Hovelacque 75013 Paris édition2003
- MIHAEL (A), STANESCU (D) et INARD PATURE (S), commerce international, studyrama, paris 2013.

Bibliographie

- Moussa, Lahlou, le crédit documentaire, un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international, Édition Alger 2009.
- Naji, Jammal commerce international théorie, technique et applications, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005.
- Paul R. KRUGAMAN, Maurice OBSTFELD, « Économie international », 4^{ème} Édition De BOECK Université, Bruxelles 2003.
- ROUYER-ACHOINEL, (Gérard) : la banque et l'entreprise, la revue banque édition éditeur, 1996.
- S. Haddad & collectif, le commerce international, le crédit documentaire, janvier 2009.
- V. MEYER.C ROLIN, Technique du commerce international, édition Nathan 1997.

MÉMOIRE

- BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) : Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire, mémoire de licence, INC, Alger, 2006/2007
- HANNACHI (M), HELLAL(K) Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire Au niveau de la BNA 356 Promotion 2012/2013
- HOUCHI Fatima, « les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement » ; Facultés des sciences économiques, 2011/ 2012
- KEBBAB(K), SALHI(S), Mémoire de fin d'étude, le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012
- KACED(A) MEMOIRE DE FIN DE Formation vue de L'obtention Du Brevet De Technicien Supérieur En commerce International Thème Procédure d'importation par crédit documentaire cas BNA2021-2022
- RAMDANE (Massinissa), SOFI (Yacine) Mémoire de fin de cycle En vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences Commerciales Spécialité : Commerce et Finance Internationales Promotion 2016/2017.

Bibliographie

AUTRES

- Document interne BNA
- Banque d'Algérie – domiciliation des importations,

Textes de lois

- Article Milan VUJISIC, « Centre de Ressources en Economies Gestion (CREG) », Les nouvelles théories du commerce international, n°184, Paris, 2006,
- Article 54 du code de commerce algérien
- Article 9, des règles et Usances uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international.
- La loi n° 90-10, du 14 avril 1990

Web –graphie

- <https://thecompanyworld.com/le-commerce-international/>
- <https://www.leconomiste.eu/decryptage-economie/237-histoire-du-commerce-international.html>
- <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international.html>
- <https://senrevision.com/lessons/commerce-international/>
- <https://www.cairn.info/revue-droits-2016-2-page-49.htm>
- <http://www.klubprepa.fr/Site/Document/Document.aspx?IdDocument=3141&IdProgMat>
- <http://www.lumni.fr/article /article /Smith /-et -le commerce international -la-théorie-des-avantages -absolu>
- <https://china.docshipper.com/fr/logistique/incoterm-fca-definitions-applications>
- <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/les-incoterm>
- <https://www.appvizer.fr/magazine/operation /gestion -commerciale -incoterms.>
- <https://www.edouane.com/service-fisrt/>
- <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/billet-a-ordre/>
- <https://www.chiffreenlettre.com>

Bibliographie

- <https://societegenerale.sn/fr/professionnels/operations-internationales/lettre-credit-stand/>
- <https://banque.ooreka.fr/comprendre/remise-documentaire>
- <https://www.avocatspicovschi.com>
- <https://www.chiffreenlettre.com>
- [https://www.studocu.com/fr/document/grenoble-ecole-de-management/grand-memoire/chapitre-1-les-incoterms/6549991.](https://www.studocu.com/fr/document/grenoble-ecole-de-management/grand-memoire/chapitre-1-les-incoterms/6549991)
- <https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/incoterms-2010>
- <https://www.allianztrade.fr/blog/incoterms.html>
- <http://www.bank-of-algeria.dz/html/convert.htm>
- <https://www.leblogdudirigeant.com/les-contrats-commerciaux/>
- M Jaeki et E-Avocate finance vos exportations le crédit documentaire in site internet :<https://www.avocatspicovschi.com>
- <http://www.creditdocumentaire.com>
- <http://www.bna-dz.com/>
- <http://www.creditdocumentaire.com>

Liste des annexes

Liste des annexes

Annexe 01



Annexe 02

Billet à ordre

DATE DE CRÉATION	Contre le présent BILLET A ORDRE stipulé SANS FRAIS nous paierons la somme indiquée ci-dessous à €	NOM ET ADRESSE DU BÉNÉFICIAIRE			
MONTANT					
ÉCHÉANCE	A LE €				
SOUSCRIPTEUR	MONTANT POUR CONTRÔLE	DATE DE CRÉATION	ÉCHÉANCE	RÉF. SOUSCRIPTEUR	MONTANT
	R.I.B. du SOUSCRIPTEUR	DOMICILIATION			
DOMICILIATION	Code établ. Code guichet BON POUR AVAL	N° de compte	Clé RIB.	Signature du souscripteur	
N° de compte	N° SIREN du SOUSCRIPTEUR				ne rien inscrire au-dessous de cette ligne
NF K 11 - 000 - 1					

Liste des annexes



BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION

AGENCE BNA TIZI-OUZOU INDICE « 581 »

date :

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessous et cochées(X), si applicable :

DONNEUR D'ORDRE/ APPLICANT

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :
Name or company's name and full address :

Numéro de compte: Account number

BENEFICIAIRE/ BENEFICIARY

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :
Name or Company's name and full address :

N° de Téléphone/ Phone number:

N° FAX/ Fax :

E-Mail :

@

Autres contacts/Other contact details

Banque du bénéficiaire/ beneficiary's Bank

CARACTERISTIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE/ THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS

<input type="checkbox"/> Irrévocable	<input type="checkbox"/> Irrévocable et Confirmé	Nature du crédit/ type of credit
<input type="checkbox"/> Transférable	<input type="checkbox"/> Non Transférable	Date de validité/Expiry Date : Date Limite d'Expédition/ Latest date of Shipment:
Montant du crédit documentaire Documentary Credit Amount		Montant du contrat ou de la facture proforma Contract or proforma invoice Amount
Devises/Currency: (en chiffres/in numerals): (en lettres/in words):		Devises/ Currency en chiffres/in numerals): (en lettres/in words):
<input type="checkbox"/> Maximum/ Not exceeding		
<input type="checkbox"/> Tolérance (+ ou -) %		

MODE DE PAIEMENT/PAYMENT TERMS

<input type="checkbox"/> Paiement à vue/At Sight :	
<input type="checkbox"/> Paiement différé à Deferred payment at	jours date de : <input type="checkbox"/> B/L (*) <input type="checkbox"/> AWB (**) <input type="checkbox"/> Autres/Other (à préciser/specify) days from date of :
<input type="checkbox"/> Paiement mixte: % à vue/ % à	jours de la date de <input type="checkbox"/> B/L <input type="checkbox"/> AWB <input type="checkbox"/> Autres/ Other (à préciser/specify)
Mixed payment :	% at sight, and % at days from date of
<input type="checkbox"/> Acceptation	<input type="checkbox"/> Négociation

Liste des annexes

Annexes 4

Nom et adresse du fournisseur			Facture Pro Forma		
			Numéro :		
			Date :		
			Code client :		
			Référence :		
			Client : EURL		
			Nom :		
			Adresse :		
			Nif :		
Moyen de transport : Maritime	Lieu de chargement :		Lieu de déchargement :	Lieu de destination finale :	
Mode de livraison (incoterm) : CFR	Monnaie de facturation : USD		Mode et délai de paiement : Voire clauses particulières.		
Pays d'origine	Réf. Commande client/Lc	Désignation de la marchandises/nature et nombre des colis	Poids net (TM)	Prix HT/MT	Prix total (HT)
Poids total net TM :		Poids total brut :	Total HT		
Banque domiciliaire :			Remise :		
Code SWIFT :			Montant FOB :		
Clauses particulières Paiement : lettre de crédit documentaire irrévocable et confirmée payable à vue.			Fret maritime:		
			Total net à payer :		
			Total à payer :		

Liste des annexes

Annexes 05

SPECIMEN

FACRURE PROFORMA N°
MONTANT
FOURNISSEUR

DU **Hausfert**

ENGAGEMENT

ANNEXE

Je soussigné Monsieur

Représentant légal de la société productrice, ayant pour :

- Raison Sociale
- Activité.....
- Adresse.....
- Numéro d'Identification Fiscale (NIF)
- Compte bancaire n°
- Qualité du signataire.....

1) M'engage au nom de la société à destiner, exclusivement aux besoins de production de la société, les importations :

- des intrants,
- de pièces de rechange ;
- des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité.

1) M'engage au nom de la société à destiner les importations d'équipements,

d'intrants et autres produits utilisés pour la production de la société et ce,
Conformément aux dispositions contenues dans l'article 23 de la loi n°11-11
du 18/07/2011 portant loi de finances complémentaire pour 2011.modifiant et
complétant l'article 69 de l'ordonnance n° 09-01 du 22/07/2009 portant loi de finance
complémentaire pour 2009.

2) M'engage , par ailleurs ,à domicilier l'ensemble des opérations des commandes
cumulées annuelles de de quatre millions de dinars (4.000.000DA) pour l'importation des
intrants , de pieces de rechange et des équipements nouveaux aidant à la hausse de la
productivité apurés d'un seul et unique guichet bancaire domiciliaire intermédiaire agréé.

3) Avoir pris note que le non respect de cet engagement, m'exposerai aux sanctions
prévues par la loi relative à la répression des infractions de change
et des mouvements des capitaux de/et vers l'étranger.

Fait à, le

Cachet et signature

Liste des annexes

Annexe 06

- 1 -

FICHE DE CONTROLE (1)

Instructions n° 893
Annexe II

Modèle F. DI.

Intermédiaire agréé

**BANQUE NATIONALE
D'ALGERIE**

Agence

Numéro de dossier :
(précédé de la lettre indicative
de l'année)

**Dossier de domiciliation
DI
importation à délai normal**

DATES

1° Date d'ouverture du dossier

2° Date de vérification du droit au maintien de
la couverture de change
(6 mois après l'ouverture)

3° Date de l'inventaire du dossier.
(6 mois après l'ouverture)

4° Date d'établissement du « bilan »
(9 mois après l'ouverture)

5° Date de décision de la banque
(10 mois après l'ouverture)

Numéro de guichet domiciliaire

Nom et adresse
de l'importateur :

Références diverses
concernant l'importateur

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en dinars (2)	

LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTESTATION D'IMPORTATION AV

Rayer soit les deux mentions (Importations dispensées de titre)
soit la mention inutile

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en dinars	

OBSERVATIONS GÉNÉRALES

(1) En deux exemplaires (cf art 13 à 15)
un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages
un exemplaire rayé de violet, comportant seulement la première page
(2) A remplir dans tous les cas (valeur ou contre-valeur)

CA 1112 - Imp. BNA

Liste des annexes

— 2 —

INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

COUVERTURES DE CHANGE

TERME

COUVERTURES A TERME			DENOUEMENT DES CONTRATS DE TERME					
Souscriptions			Rétrocessions			Levées (cf. cadre prélèvements)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Souscriptions avant expédition								
Souscriptions après expédition								

PRELEVEMENTS DE DEVICES : Achats au comptant ou levées de terme

ACHATS COMPTANT ou levées terme			RETROCESSIONS			UTILISATION pour transfert (cf. page 3)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Prélèvements avant expédition								
Prélèvements après expédition								

OBSERVATIONS (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie etc...)

--

JUSTIFICATIONS D'EXPEDITION

DATE ET NATURE des documents	REFERENCES	VALEURS D'EXPEDITION (si les factures ne sont pas encore produites)			OBSERVATIONS
		En devises	Cours	En Dinars	

Liste des annexes

Annexes 7

SHIPPER	COPY NON NEGOTIABLE BILL OF LADING	VOYAGE NUMBER BILL OF LADING NUMBER	
CONSIGNEE	EXPORT REFERENCES		
NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify	<u>CARRIER:</u>		
PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
OCEAN VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO TARE MEASUREMENT

Weight in Kgs Total: _____ Sheet 1 of 2

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

<p>4. Cargo at port is at receiver risk, expenses and responsibility</p> <p>5. FCL</p> <p>77. THC at destination payable by consignees as per line/port tariff</p> <p>53. All expenses, including but not limited to overtime/drayage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account.</p> <p>80. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 79-07 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 4 months and 21 days from the date of discharge.</p> <p>94. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the /ork/Antwerp rules, 2004.</p> <p>116. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.</p>	<p>225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.</p> <p>236. By tendering the hazardous goods for carriage, Merchant guarantees the accuracy of the description of the goods and undertakes to warn the consignee, the notify party, and all its sub-contractors on the transport, storage and handling prescriptions referred to in the IMDG Code and the Material Safety Data Sheet. Merchant's particular attention is drawn on clause 20 of this bill of lading.</p> <p>241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.</p> <p>249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in the consignee and/or notify party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be</p>
---	--

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.

All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office.

In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.

(OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

PLACE AND DATE OF ISSUE	SIGNED FOR THE CARRIER
SIGNED FOR THE SHIPPER	BY

*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED

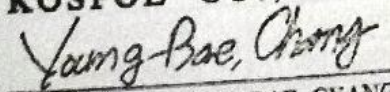

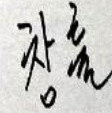
Liste des annexes

Annexe 08

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE		REMISE DOCUMENTAIRE REÇUE DE (1)			
Siège					
(1) Nom du Siège ou du Correspondant remettant.					
REFERENCES DU SIEGE ou du CORRESPONDANT	N° D'ENTREE	USANCE OU ECHEANCE	MONTANT		
	TIREUR		REMISE REÇUE		
à			le		
	TIRE		DOCUMENTS A DELIVRER		
SIEGE RECOUVREUR		LIEU DE PAIEMENT	CONTRE ACCEPTATION PAIEMENT		
		SITUATION DES MARCHANDISES			
Marchandises arrivées le :		Dépôt d'office le :		Sous suite de douane	
Emmagasinage chez :				après dédouanement	
Assurées le :		pour			
contre					
OBSERVATIONS PARTICULIERES					
ÉCRITURES PARTIELLES					
REMISE ADRESSEE AU RECUV.					VISA
le					
EFFET ACCEPTE					
le					
EFFET REGLE	COUVERTURE DEFINITIVE	EXTOURNE COMPTE ENCAISSEMENT	DOSSIER A CLASSER		
le	le	le	le		
DECOMPTE	MONTANT	DATE	FRAIS A RECLAMER	MONTANT	Dates des règlements
Commission de change					
Commission d'encaissement					
Commission de manipulation					
Commission documentaire					
Commission de couverture					
Commission de transferts télégraphique					
Commission d'acceptation					
Port « Avion »					
TOTAL DES COMMISSIONS					
Taxe sur le chiffre d'affaires					

Liste des annexes

Annexe 9

Reference No. K001-23-0287611 Reference Code. bc7e-15b7 CERTIFICATE OF ORIGIN issued by THE KOREA CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY Seoul, Republic of Korea		COPY
2. Consignor (Name, address, country) SARL LASS PLASTIC ZONE INDUSTRIELLE THALA ATHMANE CODE POSTAL/VILLE 15144 NIF 001415004902937 TEL : 213550702594 EMAIL : lass_plastic@yahoo.fr		3. Country of Origin SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM
4. Transport details FROM : VUNG TAU PORT, VIETNAM TO : BEJAIA, ALGERIA BY : MSC RESILIENT III V. 411312A ON : APR. 03, 2023		5. Remarks Invoice number & date : K02304007 & 2023-04-03
6. Marks & numbers, number and kind of packages; description of goods N / M 6 FLEXIBAGS NET WEIGHT : 120.000 KGS GROSS WEIGHT : 120.540 KGS ----- 120 MT DOP (DIOCTYL PHTHALATE) AS PER PROFORMA INVOICE NO. AN230308 DATED 08-MAR-2023 HS CODE: 2917.32 ORIGIN: VIETNAM		7. Quantity
End Of Page...		
8. Declaration by the Exporter The undersigned, as an authorized signatory, hereby declares that the above-mentioned goods were produced or manufactured in the country shown in box 3.		9. Certification The undersigned authority hereby certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3 to the best of its knowledge and belief.
(Signature) KOSPOL CO., LTD.  PRESIDENT / YOUNG-BAE, CHANG		  Deputy Director CHANG-RYUL BANG
(Name) PRESIDENT YOUNG-BAE, CHANG		17 APR 2023 Authorized Signatory

Liste des annexes

Annexe 10

OUVERTURE DE REMISE PORTEFEUILLE IMPORT No 009406
DOSSIER No RDI23003067
0300002164-04 24 Avril 2023 a 11:40

Agence: 00583 TIZI OUZOU NOUVELLE VILLE
Devise: DZD DINARS ALGERIEN

Type: 030 SARL LASS PLASTIC
Guichetier ..: 2202 REMDOC A VUE PAR CPT D ZONE INDUSTRIELLE
TALA ATHMANE
TIZI OUZOU
15000 TIZI OUZOU
ALGERIE

Remettant: KOSPOL CO.LTD
Correspondant ..: 00304-00304 JP MORAGN CHASE BANK NEW YORK
CHURCH STREET STATION PO BOX
932

Compte:
Montant: 205.200,00 USD Tx change ..: 135,6762000
Soit: 27.840.756,24 DZD

COM ENCAISS R.I: 1.000,00 DZD

Frais etranger : 0,00 USD Taxe: 1,40 USD
Mont. garantie : 0,00 DZD

Nous debiterons votre compte No 0300002164-04 le 24/04/2023
selon vos instructions du 24/04/2023 de 1.190,00 DZD
Date de valeur : 23/04/2023

Desaccords ...: VETR

DEROGATION DEMANDEE 611

Table des matières

Table des matières

Remerciement

Dédiassse

Liste des tableaux et figures

Liste des tableaux annexes

Liste des abréviations

Introduction générale..... 1

Chapitres I : Généralité sur commerce Intrnational

Introduction..... 5

Section1 : Notions générales sur le commerce international..... 7

1.1Le commerce international..... 7

1.2. Naissance du commerce international..... 8

1.3 La période après la révolution industrielle..... 8

1.4. Développement du commerce international..... 9

1.5 Les théories de commerce international 11

1.5.1 L'avantage absolu «d'Adam SMITH 11

1.5.2 L'avantage comparatif de « David RICARDO 12

1.5.3. Le modèle HOS..... 12

1.5.4 L'écart technologique..... 13

1.5.5 Le cycle de vie du produit de VERNON..... 14

Section 02:Les éléments fondamentaux du commerce international. 15

2.1 Les incoterms 15

2.1.1Présentation des différents Incoterms 16

2.1.2Classements des incoterms..... 20

2.1.3 Le choix de l'Incoterm 22

2.1.4 Les Rôles les Incoterms..... 23

2.2. Le contrat de commerce international 24

2.2.1 Conditions de formation du contrat international 24

2.2.2 Les formes des contrats commerciaux 25

2.2.3 Les clauses importantes du contrat international 25

Les documents liés à une transaction internationale..... 26

2.3.1 Les documents de prix..... 27

2.3.2. Les documents du transport..... 27

Table des matières

2.3.3 Les documents d'assurance.....	26
2.3. 4. Les documents douaniers	27
2.3. 4. Les documents douaniers	31
2.3.5 Les documents divers.....	31
Section 03 : La pré-domiciliation et domiciliation bancaire	32
3.1. La pré-domiciliation.....	32
3.1.2. La domiciliation des importations.....	34
3.1.3. Traitement de dossier de domiciliation des importations.....	36
3.1.4 Gestion et suivi du dossier	36
3.1.5 L'apurement.....	36
Conclusion.....	38
<i>Chapitre II: le financement du commerce Intrnational</i>	
Introduction.....	39
Section 01 : Présentation des moyens de paiement dans le financement de commerce international.....	40
1.1 Contexte historique des moyens de paiement	40
1.2 Distinction entre instruments de paiement et techniques de paiement.....	41
1.3. Les instruments de paiement dans les opérations du commerce international.....	41
Section 02 : les instruments de paiement dans les opérations du commerce l'international	43
1. Virement bancaire	43
1.2 L'avantage de virement bancaire	43
1.3 L'inconvénient de virement bancaire.....	43
2. Le chèque	43
2.1. Les motions de chèque.....	44
2.2 Les différents types de chèques.....	44
2.3 Les inconvénients de chèque	44
2.4 Les inconvénients de chèque.....	44
3. L'effet de commerce.....	45
3.1 Les avantages et les inconvénients de lettres de change	45
3.2 Les avantages de billet à ordre	45
4. Le billet à ordre	46
4.1 Les avantages de billet à ordre.....	46

Table des matières

4.2 Les inconvénients de billet à ordree.....	46
5. la différence entre le billet à ordre et la lettre de change	46
Section 03 : les techniques de paiement dans les opérations du commerce international	46
1. L'encaissement simple.....	47
1.2 Déroulement de l'opération.....	47
1.3 Avantages de l'encaissement simple.....	47
1.4. Les Inconvénients de l'encaissement simple.....	48
2. Le crédit documentaire (Credoc.....	48
2.1 L'objet de crédit documentaire	49
2.2. Les Crédits documentaires spéciaux	49
2.3 Numéro crédit documentaire.....	50
2.4. Les intervenants dans la procédure de crédit documentaire.....	51
2.5. Les types de crédit documentaire.....	52
2.6. Avantages de crédit documentaire	52
2.7 Les inconvénients de crédit documentaire	55
3. La réalisation de crédit documentaire	56
3.1 Déroulement de crédit documentaire	56
4. La remise documentaire	58
4.1 L'objet de la remise documentaire.....	59
4.2 Les Règles et Usances Uniformes (RUU	59
4.3 Les différentes formes de la remise documentaire.....	60
4.4 La remise des documents contre une lettre d'engagement	60
4.5 Les intervenants de la remise documentaire.....	61
4.6 Le déroulement de la remise documentaire	62
4.7 Les avantage de la remise documentaire.....	62
4. 8 Les inconvénients de la remise documentaire.....	63
5. Comparaison entre le CREDOC et la REMDOC.....	64
5.1. Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et la remise documentaire	68
Conclusion.....	69

Table des matières

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans une opération d'importation sein de la BNA 583

Introduction.....	70
Section 01 : présentation générale de la Banque National d'Algérie « BNA ».....	70
1. Présentation de l'agence d'accueil (agence BNA 583 Tizi-Ouzou).....	71
2. Historique de la Banque Nationale d'Algérie.....	72
3. les missions de la Banque Nationale d'Algérie.....	74
4. Les objectifs de la BNA	74
5. Mode d'organisation de la BNA	74
6. Présentation du service étranger.....	76
6.1 Organisation de service étranger.....	76
6.2 Place du service étranger	78
6.3 Les relations de service étranger.....	79
Section 02 : le déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire à l'importation.....	80
2.1 Déroulement d'une opération d'importations par le crédit documentaire	80
2.1.2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 583.....	80
2.1.3 L'attribution d'un numéro de domiciliation.....	82
2.1.4Établissement d'une fiche de contrôle	82
2.1.5 La construction de la commission de domiciliation.....	82
2.1.6 L'ouverture de crédit documentaire à l'import	83
2.1.7La procédure de comptabilité.....	84
2.2. Le déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire au sein de la BNA 583	88
2.2.1Présentation du contrat commercial.....	88
2.2. 2 L'ouverture du dossier de domiciliation de BNA agence 583.....	89
2.2.3 Attribution d'un numéro de domiciliation	90
2.2.3.1 L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	91
2.2.3 .2 la constitution de la commission de domiciliation import	92
2.2.3.3. La réalisation d'une remise documentaire	93
2.2.3.4. L'apurement du dossier de domiciliation.....	96
Section 03 : Analyse comparative entre Credoc et REM DOC.....	96

Table des matières

3.1 Comparaison des commissions entre le Crédit documentaire et la remise documentaire	96
3.2 Comparaison des différents intervenants et composants pour la REM DOC/Credoc ..	98
3.3 Synthèses des résultats comparatifs	100
3. 4. Les avantages et les inconvénients des deux modalités.....	101
1. les avantages et les inconvénients de crédit documentaire.....	101
2. Les avantages est les inconvénients de remise documentaires.....	102
Conclusion.....	103
Conclusion générale	104
Bibliographie	
Table des matières	
Résumé	

Résumé

Aujourd'hui, Le financement du commerce international est essentiel pour les banques commerciales. Le crédit documentaire et la remise documentaire sont des méthodes clés pour faciliter ces transactions. Le choix entre les deux dépend des besoins et des préférences des parties impliquées. En Algérie, les banques peuvent améliorer leurs services en sensibilisant leurs clients et en proposant une gamme plus large de solutions pour le commerce international. Le crédit documentaire est généralement préféré pour sa sécurité, mais la remise documentaire offre plus de flexibilité. Les deux méthodes ont des avantages et des inconvénients, et le choix dépend de la situation spécifique.

Nous avons examiné comment les banques en Algérie, en particulier la Banque Nationale d'Algérie (BNA) à Tizi-Ouzou, financent les opérations d'importation dans le cadre légal. Notre principal objectif était de comparer les différentes méthodes de financement à l'importation, et nos conclusions indiquent que le crédit documentaire est la méthode prédominante. Cette prédominance s'explique par le niveau de sécurité accru qu'offre le crédit documentaire par rapport à la remise documentaire, notamment dans le contexte des transactions commerciales internationales.

Mots clés : Crédit documentaire, remise documentaire, importation, exportation, les techniques de paiements à l'international, les instruments de paiement, incoterms, le contrat international, la domiciliation bancaire, contrat, BNA

Summary:

Today, International trade financing is crucial for commercial banks. Documentary credit and documentary collection are key methods to facilitate these transactions. The choice between the two depends on the needs and preferences of the parties involved. In Algeria, banks can enhance their services by raising awareness among their clients and offering a broader range of solutions for international trade. Documentary credit is generally preferred for its security, while documentary collection offers more flexibility. Both methods have advantages and disadvantages, and the choice depends on the specific situation.

We examined how banks in Algeria, especially the National Bank of Algeria (BNA) in Tizi-Ouzou, finance import operations within the legal framework. Our main objective was to compare different import financing methods, and our findings indicate that documentary credit is the predominant method. This predominance is attributed to the higher level of security provided by documentary credit compared to documentary collection, especially in the context of international trade transactions.

Keywords: Documentary credit, documentary remittance, import, export, international payment international payments, payment instruments, incoterms, international contracts, direct debit, BNA