

Ecole Des Hautes Etudes Commerciales d'Alger

EHEC

**Mémoire de fin de Cycle pour l'obtention du diplôme de Master
en Sciences Commerciales**

Option : AFFAIRES INTERNATIONALES

THEME :

**Le financement des opérations
d'importation liées au commerce extérieur
par le crédit documentaire**

Etude de cas : Crédit Populaire Algérien

Présenter par :

AOUDI Ali

Encadré par :

Mr. Alliouche

38 ème promotion

Juin 2022

Remerciements

La réalisation d'un mémoire est une œuvre personnelle mais qui occasionne l'intervention de d'autres personnes méritant un témoignage de reconnaissance.

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

Nos parents qui nous ont toujours soutenues.

Le personnel du CPA pour leur aide précieuse dans la réalisation de notre travail.

Nous manifestons également notre plus grande reconnaissance aux membres du jury qui nous ont fait l'honneur de participer à l'évaluation de ce travail.

Enfin, nos sincères remerciements s'adressent aussi à tous ceux qui nous ont aidés de près ou de loin à la réalisation de ce travail qu'ils trouvent ici l'expression de notre profonde sympathie.

Liste des abréviations

ABEF : association des banques et établissements financiers

AGI : autorisation globale d'importation

BAD : banque algérienne du développement

BCA : banque centrale d'Algérie

BCIA : banque commerciale et industriel d'Algérie

BEA : banque extérieure d'Algérie

BNCIA : banque nationale pour le crédit et l'industrie d'Afrique

CACI : Chambre Algérienne du Commerce et de l'Industrie

CAD : caisse algérienne de développement

CAGEX : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garanties des Exportations

CCI : de la chambre de commerce international

CECA : communauté européenne du charbon et de l'acier

CFAT : crédit foncier d'Algérie et de Tunisie

CFCB : société marseillaise du crédit et compagnie française de crédit et de banque

CIC : crédit industriel et commercial

CMC : conseil de la monnaie et du crédit

CNEP : la caisse nationale d'épargne et de prévoyance

CPA : le crédit populaire d'Algérie

Credoc : crédit documentaire

DGD : La Direction Générale des Douanes

EPE : entreprise publique économique

OMC : organisation mondiale du commerce

RUU : les règles usances uniforme

SAFEX : La Société Algérienne des Foires et Exportations

UBM : union de banques maghrébine

Liste des tableaux

Tableau N°01 : Evolution mensuelle du commerce extérieur de l'Algérie ans 2017	15
Tableau N°02 : Statistique commerce extérieur Algérie 2017	16
Tableau N°03 : Répartition des couts selon l'incoterm négocié dans le contrat	23

Liste des schémas

Schéma N°01 : Rôle et intervenants	43
Schéma N°02 : Le crédit révocable	44
Schéma N°03 : Présentation schématique du crédit irrévocable	45
Schéma N°04 : Présentation schématique du crédit irrévocable et confirme	46
Schéma N°05 : La classification des types de crédit documentaire selon l'ordre	48
Schéma N°06 : la pratique de déroulement d'une opération de Credoc	51
Schéma N°07 : Les participants d'une remise documentaire	65
Schéma N°08 : Fonctionnement de l'encaissement documentaire	66
Schéma N°09 : Organigramme C.P.A	78
Schéma N°10 : Organigramme générale du groupe d'exploitation	84
Schéma N°11 : Structure service crédit	85

Le commerce extérieur est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. C'est ainsi que Les échanges internationaux se sont développer et ont pris de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

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

L'exportateur, s'il est désireux d'obtenir de nouveaux marchés à l'étranger, a pour souci majeur de se faire payer de ses clients. Les exportateurs recherchent le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier. Il faut insister sur la nécessité de concilier les intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

En raison de certains impératifs commerciaux (conquête d'un nouveau marché, accroissement de sa part de marché sur un pays, distribution sélective), l'exportateur ne dispose pas souvent d'une position de force suffisante, susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiement.

Un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et commerciales graves pour l'entreprise exportatrice.

Ainsi, une trop grande frilosité financière risque de faire perdre des marchés, tandis qu'une attitude laxiste pourra provoquer une perte financière en cas de défaillance du débiteur. Face à une concurrence commerciale accrue, l'exportateur se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

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

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

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

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

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

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

- **Hypothèse 1 :** Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.
- **Hypothèse 2 :** Le crédit documentaire est plus couteux que la remise documentaire?
- **Hypothèse 3 :** La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.

Afin de répondre à notre principale question, et vérifié aussi nos hypothèses, nous avons consulté des différentes sources d'informations (ouvrages, journaux, internet, mémoires, revues, ...) et nous avons effectué un stage pratique au niveau du crédit populaire algérien CPA (agence 155) dont l'objectif principal est de comparer entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

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

- Dans le premier chapitre : nous aborderons les fondements théoriques et techniques du commerce international ;
- Dans le deuxième chapitre : nous présenterons la technique du crédit documentaire ;
- Dans le troisième chapitre : sera consacré à mettre en évidence la technique de la remise documentaire ;
- Enfin, dans le quatrième chapitre : qui constitue le cas pratique, nous allons comparer deux cas pratique, l'un concerne la réalisation d'une importation par un crédit documentaire, et l'autre porte sur la réalisation d'une remise documentaire à l'importation, au niveau de l'agence CPA 155.

Introduction

Le commerce international revêt une importance stratégique dans le fonctionnement de l'économie mondiale et porte sur un volume de transactions de plus en plus élevé. L'accroissement de ces échanges est directement lié à l'intervention des banques dans les contrats commerciaux, en mettant à la disposition des opérateurs, des techniques et des instruments de paiement des transactions afin d'assurer leur bon déroulement.

Dans ce sens un ensemble d'instruments de paiement peut être utilisé pour que les opérations se passent dans de bonnes conditions, Le choix de ces instruments dépend des partenaires qui effectuent l'opération d'échange.

Actuellement, les transactions internationales sont financées par un ensemble de technique permettant une garantie et une sécurité aux opérateurs qui sont géographiquement éloignés. Elles sont régies par un ensemble de règles édictées par la chambre de commerce international « CCI », et cela afin d'uniformiser les pratiques commerciales entre pays.

Les techniques de financement du commerce international sont en étroite relation avec les termes de vente internationale, connus sous le nom « Incoterms » ; qui permet la répartition des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises doit être précisé, car elle représente souvent une source de conflit.

Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à l'exécution conforme de ces obligations par l'exploitation des documents commerciaux requis. Enfin, pour le cas de l'Algérie, qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation, les contractants doivent maîtriser les notions de domiciliation qui constitue l'élément fondamental préalable à toute opération commerciale internationale (sauf exception limitées par la réglementation algérienne).

Compte tenu de ce qui précède, le premier chapitre sera présenté en trois sections : la première consiste à définir le commerce international, son origine et son évolution ainsi que les contrats du commerce international et les incoterms, la seconde section est consacrée aux moyens de paiement et les documents du commerce international et enfin la dernière section abordera la domiciliation bancaire.

Section 1 : Le cadre général du commerce extérieur et son évolution

1-1-Définition du commerce extérieur¹

Dans la littérature économique beaucoup d'auteurs utilisent les expressions commerce extérieur et commerce international comme étant synonymes. Le commerce extérieur, c'est celui qui comprend l'ensemble des échanges entre habitants des pays différents. Il est divisé en commerce d'importation, d'exportation et de transit.

- **Le commerce d'importation**, c'est celui qui consiste à acheter de l'étranger le produit destiné à la consommation locale.
- **Le commerce d'exportation** est celui qui consiste à vendre à l'étranger le bien produit dans les frontières d'un pays. Et le commerce de transit est la faculté accordée à un produit originaire d'un pays A et destiné à la consommation d'un pays C de traverser le pays B sans acquitter le droit de douanier.

En définitive, le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs. Et le commerce international peut donc être défini comme l'ensemble de transactions commerciales entre les différentes nations du monde. ²Il s'agit ici d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs.

1-2- Historique et évolution de commerce extérieur

1-2-1- Naissance du commerce extérieur

« Le commerce international s'est développé à partir du XVIe siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau Monde et de l'organisation de nouvelles méthodes de production. En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'État dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et de métaux précieux. Le commerce international commence à prendre sa forme actuelle à partir du XVIIe siècle avec l'émergence des États-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des États. » ³

1-2-2- Développement des échanges extérieurs

¹ A.J.YEATS : A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial international finances et développement, décembre 1990, vol 33, n° 4 BIRD, p. 36.

² MINON : cours de pratique de commerce international, 2° Graduat, ISPL, 1993-1994

³ DigiSchool : <https://www.doc-etudiant.fr/Commerce/Commerce-international/Cours-Commerce-international-129971.html> PDF consulté le 11/05/2022

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

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

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

On note le déclin de l'Amérique du nord, la forte croissance de l'Europe occidentale et de l'Asie. Entre 2003 et 2005, l'Asie, le Moyen-Orient et les pays d'Europe centrale et orientale ainsi que l'Amérique du sud se sont montrés particulièrement dynamique : croissance de leurs exportations l'Amérique du nord et l'Europe ont connu un ralentissement de leurs exportations. ¹

1-2-3- L'évolution du commerce extérieur en Algérie

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

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

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

¹ Rainelli Michel, Le commerce international. La Découverte, « Repères », 2009, 128 pages. ISBN : 9782707158406. URL : <https://www.cairn.info/le-commerce-international--9782707158406.htm>.

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

1-2-4- La législation du commerce extérieur de l'Algérie :¹

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

Cependant, le texte² législatif et réglementaire du commerce extérieur que les réformes³ économiques initiées à partir de l'année 1988 reposent sur le principe de la libéralisation du commerce extérieur. Cette libéralisation s'est manifestée par la transformation du monopole de l'état sur le commerce extérieur en monopole d'entreprises.

En effet, la loi 88-01 du 12 janvier 1988 confère une autonomie de gestion aux entreprises avec la nécessité d'adaptation des processus en matières de décision et de financement des activités d'investissement et d'exploitation à l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur.

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

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

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

¹ CHERIGUI.C «Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes »Mémoire de Magister en Droit Bancaire et Financier, université d'Oran promotion 2013-2014

² Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.

³ Rappelant que ces réformes sont basées sur les principes suivants : la reformulation des relations état/entreprises, l'autonomie des entreprises publiques, la libéralisation du commerces extérieur et du régime de change, la libéralisation des prix, la libéralisation du système fiscal, la réactivation du rôle des banques, et enfin l'ouverture du marché des capitaux.

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

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

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

- **La réglementation du budget – devise**

Puisque les échanges extérieurs impliquent la régularisation des paiements en devise pour les entreprises publiques, il fallait mettre en œuvre des travaux de planification qui déterminent la combinaison entre le volume des échanges extérieurs et les niveaux d'activités retenus. Effectivement, le texte législatif a mis un dispositif au profit des entreprises. Il s'agit d'un instrument d'arbitrage appelé budget devises¹, par lequel l'entreprise ajuste de façon autonome ses transactions avec les marchés externes. Le budget- devises se distingue des AGI, et qui couvre les flux en devises dans toutes les origines et destinations. Il est également un système qui permet à l'entreprise publique économique de programmer pluri annuellement ses ressources et ses emplois en devise pour toute opération d'importation, d'exportation, et d'endettement extérieur.

Le volume de ce budget est déterminé dans un cadre de négociation entreprise/ état, et son affectation est dépendante des plans adaptés par les entreprises, et exonérés de tout contrôle préalable¹, mais son exécution est contrôlés à posteriori selon les plans d'entreprises respectifs dans le cadre législatif et règlementaire²

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

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

¹ Inclue les prévisions en recettes (recettes d'exportations de biens et service, la mobilisation des crédits extérieurs de différents termes à l'occasion de l'activité de l'entreprise, les produits du travail, les recettes diverses), et en dépenses (le remboursement des crédits extérieurs à l'occasion de l'activité de l'entreprise l'importation de biens et services pour l'investissement ou la revente en l'état, l'importation de service d'assistance technique, la réalisation d'ouvrage et de grands travaux, les dépenses diverses).

¹ L'article 18 du décret n° 88 – 167 du 6 septembre 1988 relatif aux conditions de programmation des échanges extérieurs et à la mise remplace des budgets devises aux profits des entreprises publiques. Le budget devises « se substitue à toutes les formalités de contrôle a priori administratif et financier ».

² CF. l'instruction de la banque d'Algérie n° 01 – 89 du 8 mars 1989 fixant les modalités de domiciliation, d'importation, et d'exécution des opérations réalisables dans le cadre des budgets devises.

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

Le monopole de l'état est toujours conservé dans des conditions déterminées par le biais d'un cahier de charge qui définit également le champ d'application des droits et obligations liés à l'exercice par l'entreprise de ce monopole.³ De ce fait les entreprises doivent tenir leurs préoccupations micro-économiques sous les orientations générales de l'état, qui assure l'exécution de l'objet attendu de cette modification.

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

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

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

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

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

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

1-2-5- Les statistiques du commerce extérieur de l'Algérie observées durant l'année 2017

³ Article 6 de la loi n° 88 – 29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur.

Les indicateurs du commerce extérieur enregistrés durant l'année 2017 sont en nette amélioration par rapport à ceux de l'année 2016. En effet, les exportations d'hydrocarbures ont augmenté de 4,64 Milliards USD, pour atteindre un niveau de 32,8 Milliards USD contre 28,2 Milliards USD en 2016, soit une croissance de +16,4%.

Quant aux exportations hors hydrocarbures, elles se sont améliorées de plus de 94 Millions USD pour atteindre un montant de près de 1,9 Milliard USD, contre 1,8 milliard USD en 2016.

Après deux années consécutives de baisse du niveau des exportations de 25,4 Milliards USD entre (2015/2014) et de 4,6 Milliards USD entre (2016/2015), l'année 2017 a renoué avec une croissance des exportations totales puisqu'elle a enregistré une hausse de +4,7 Milliards USD.

S'agissant des importations, les mesures d'encadrement du commerce extérieur prises durant l'année 2016 et renforcés en 2017, ont permis de réduire la facture des importations de près de 1,1 Milliard USD passant ainsi de 47 Milliards USD en 2016 à 45,9 Milliards USD en 2017, soit une baisse de -2%. C'est la troisième année consécutive que les importations enregistrent une réduction de 6,9 Milliards entre (2015 / 2014) et de 4,7 Milliards USD entre (2016 / 2015).

Au total, le déficit de la balance commerciale enregistré pour l'année 2017 s'est nettement amélioré pour s'élever à 11,1 Milliards USD, traduisant ainsi une réduction notable de ce déficit de près de 5,9 Milliards USD par rapport aux années 2016 et 2015 où il a atteint un montant de 17 Milliards USD.

Il en est de même pour le taux de couverture des importations par les exportations qui s'est nettement amélioré de 18,6% passant de 64% en 2016 à 76% en 2017. Le taux de couverture des importations par les exportations hors hydrocarbures s'est également amélioré passant de 3,8% en 2016 à 4,1% en 2017 traduisant ainsi une reprise des exportations hors hydrocarbures.¹

¹ ALGEX http://www.algex.dz/index.php/formulaire-analyse-du_commerceext%3%A9rieuralg%3%A9rien/view/form

Tableau N° 01 : Evolution mensuelle du commerce extérieur de l'Algérie période année 2017

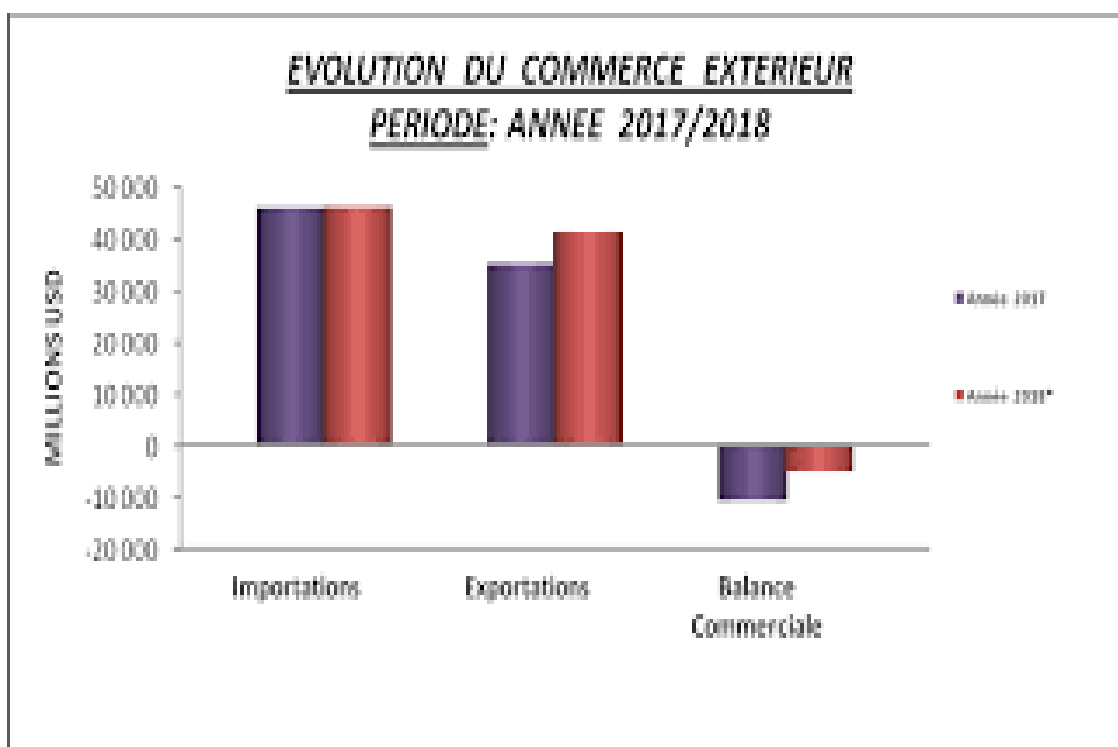
Classement des 10 premiers clients de l'Algérie en 2017

	Montant des exportations (MUSD)	Evolution 2017/2016 (%)	Part dans le total des exportations algériennes 2017	Evolution de la part 2017/2016
Italie	5 548	6,4%	16,0%	- 1,4 pt
France	4 492	31,0%	12,9%	+1,5 pt
Espagne	4 142	6,6%	11,9%	- 1,0 pt
Etats-Unis	3 394	-12,3%	9,8%	- 2,1 pts
Brésil	2 082	28,7%	6,0%	+0,6 pt
Turquie	1 960	45,6%	5,6%	+1,1 pt
Pays-Bas	1 849	25,5%	5,3%	+0,4 pt
Royaume Uni	1 611	51,6%	4,6%	+1,1 pt
Portugal	917	7,9%	2,6%	
Belgique	892	-9,7%	2,6%	-0,7 pts

Source : douanes algériennes

SOURCE : Direction General des douanes Algériennes.

Tableau N° 02 : Statistique commerce extérieur de l'Algérie période 2017/2018



Source : Direction général des douanes Algériennes

1-3- Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce extérieur sont confrontés à de multiples risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

1-3-1. Le contrat du commerce extérieur

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

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

Celle-ci, élaborée sous l'égide des Nations unies, a été signée en avril 1980. Elle compte aujourd'hui plus de 90 pays signataires. Elle régit notamment les échanges internationaux de marchandises. Elle ne donne pas une définition générale du contrat de vente, mais, dans différents articles, elle définit les obligations générales du vendeur et de l'acheteur.

1-3-1-1-Définition du contrat commercial extérieur

« Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis ». ¹ Est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

1-3-1-2- L'offre commerciale

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

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

1-3-1-3-Effets du contrat de commerce extérieur

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

A- Les Obligations des parties²

a) Les Obligations du vendeur

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

b) Les Obligations de l'acheteur

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

¹ CHAUVIER (Stéphane) : le contrat international, édition VUIBERT, paris, 2007, p.5.

² 14BOUCHATAL (Sabiha) : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.8.

B- Transfert de propriété et de risques

a) Transfert de propriété

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

b) Transfert des risques

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques. Aussi, le recours aux « Incoterms », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution

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

Le Contrat de commerce international regroupe généralement quatre types de clauses.¹

A- Des clauses générales

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

B- Des clauses techniques et commerciales

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

C- Des clauses financières

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

D- Des clauses juridiques (liés à l'exécution du contrat)

¹ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.8.

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

Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure ;

- Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

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

1-4-Les incoterms

Les Incoterms (International commercial terms) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (CCI) à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms 2010.

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

En effet, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.¹

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H): Gestion des opérations Import-Export, DUNOD, paris, 2008, p.111.

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

1-4-1-Définition des Incoterms

Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique.

Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur.

Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale.

Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.¹

A cet effet, il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présentés comme suite :

- **EXW (Ex Works)**

Le vendeur remplit son obligation dès lors que les marchandises ont été mises à disposition de l'acheteur dans les locaux propres du vendeur ou dans un lieu dûment désigné. L'acheteur doit assumer tous les frais et risques pour l'acheminement des marchandises depuis l'endroit désigné, jusqu'au lieu de livraison désigné.

- **FCA (Free Carrier)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu.

- **FAS (Free Alongside Ship)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise.

- **FOB (Free On Board)**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement.

- **CFR (Cost and Freight)**

Le vendeur livre les marchandises à bord du navire où se procurent les marchandises déjà livrées. Il y a transfert des risques pour perte des marchandises ou dommages subis par celles-ci, au moment où les marchandises sont mises à bord du navire. Le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises jusqu'au port de destination désigné.

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

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR, toutefois, il doit en plus souscrire une assurance au nom de l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

- **CPT (Carriage Paid)**

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.¹

- **CIP (Carriage and Insurance Paid)**

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.² Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

- **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 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 convenu.

- **DAP (Delivered At Place)**

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

- **DDP (Delivered Duty Paid)**

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

¹ <http://www.douane.gouv.fr/>

² <http://www.douane.gouv.fr/>

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'acheteur.

1-4-2-Rôles des Incoterms

Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons :

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

Tableau n 03 : Répartition des couts selon l'incoterm négocié dans le contrat

INCOTERMS® 2010 CHART - WHO PAYS ?

Incoterms® rule	Packaging	Loading or stuffing at departure	Export customs formalities	Inland carriage	Terminal fees	Main carriage	Unloading charges at arrival	Terminal fees	Inland carriage	Import customs formalities	Insurance	Shipment or Destination Contracts	Transport Any Mode or Sea
EX WORKS EXW...	S	B	B	B	B	B	B	B	B	B	§ B	SC	ANY
FREE CARRIER FCA...	S	S	S	S/B	B	B	B	B	B	B	§ B	SC	ANY
CARRIAGE PAID TO CPT...	S	S	S	S	S	S	S/B	B	B	B	§ B	SC	ANY
CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO CIP...	S	S	S	S	S	S	S/B	B	B	B	S	SC	ANY
DELIVERED AT TERMINAL DAT...	S	S	S	S	S	S	S	S	B	B	§ B	SC	ANY
DELIVERED AT PLACE DAP...	S	S	S	S	S	S	S/B	S	B	S	§ B	SC	ANY
DELIVERED DUTY PAID DDP...	S	S	S	S	S	S	S/B	S	S	S	§ B	SC	ANY
FREE ALONGSIDE SHIP FAS...	S	S	S	S	S/B	B	B	B	B	B	§ B	SC	SEA
FREE ON BOARD FOB...	S	S	S	S	S	B	B	B	B	B	§ B	SC	SEA
COST AND FREIGHT CFR...	S	S	S	S	S	S	B	S/B	B	B	§ B	SC	SEA
COST INSURANCE AND FREIGHT CIF...	S	S	S	S	S	S	B	S/B	B	B	S	SC	SEA

S = SELLER
 B = BUYER
 § = No obligation but advisable for... S or B

S = Vendeur.

B = Acheteur.

Source : www.uktrades.com

1-4-3-Les différents modes de classement des Incoterms

On peut classer les incoterms selon le type de vente, par famille et par mode de transport.

1-4-3-1. Le classement selon le type de vente

a) Les ventes au départ

La marchandise voyage au risque de l'acheteur sur le transport principal. Les Incoterms ventes au départ sont au nombre de 8 (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF).

b) Les ventes à l'arrivée

Le vendeur prend en charge le risque jusqu'au lieu de destination. Les Incoterms ventes à l'arrivée sont au nombre de 3 (DAT, DAP, DDP).

1-4-3-2- Le classement par « Famille »

a) La famille des « F »

Comme Free ou Franco. La marchandise voyage aux risques et frais de l'acheteur. Elle comprend les Incoterms FCA, FAS, FOB.

b) La famille des « C »

Est la plus nombreuse avec CPT, CIP, CFR et CIF. « C » signifie soit Carriage (transport) soit Cost (Coût). La marchandise voyage toujours aux risques de l'acheteur, le transport est à la charge du vendeur.

c) La famille des « D »

Comme Delivered s'est réduite avec les Incoterms 2010, elle se compose de deux nouveaux (DAT, DAP) et d'un plus ancien (DDP). La marchandise circule aux risques et charges du vendeur.

1-4-3-3-Le classement par mode de transport¹

a) Les Incoterms multimodaux (tous les modes de transport)

Sont au nombre de 7 (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP).

b) Les Incoterms maritimes et fluviaux

¹ BOUCHATAL (Sabiha) :Op.cit., P.14

Sont pour leur part 4 (FAS, FOB, CFR, CIF)

1-4-3-4-Le choix de l'incoterm

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterm a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques.¹

1-4-4-Les limites des Incoterms

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

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

Section 2 : Les moyens de paiements et les documents du commerce extérieur

2-1- Les moyens et techniques de paiement à l'international

2-1-1- les instruments de paiement.

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

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

2-1-1-1-Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients.²

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H): Op.cit. P26

² LEGRAND (G) et MARTINI (H): Op.cit. P128

L'inconvénient majeur de cet instrument réside dans l'acheminement postal qui rallonge les délais d'encaissement et accroît les risques de perte du chèque.

2-1-1-2-Les effets de commerce

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

- Il représente une créance d'argent d'un montant déterminé et exigible à court terme ;
- Il ne peut être payé qu'à celui qui détient matériellement le document ;
- Il est négociable, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre par endossement : cette qualité constitue sa principale utilité en rendant sa circulation rapide et facile, en distinguant la lettre de change, le billet à ordre, le warrant.

A. La lettre de change

La lettre de change appelée également « traite » est un écrit par lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à une autre (le tiré) de payer à une certaine échéance une somme déterminée à un bénéficiaire en général le tireur lui-même. Dans la pratique le tireur, souvent bénéficiaire, expédie la traite au tiré pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.¹

En effet, ces avantages matérialisent une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque et détermine précédemment la date de paiement. L'inconvénient de cet instrument reste soumis à l'acceptation de l'acheteur.

B. Le billet à ordre

C'est un écrit par lequel un souscripteur (le débiteur) s'engage à payer au créancier (le bénéficiaire) une somme fixée à une date et à un lieu donnés. Son avantage principal est sa simplicité et la possibilité d'une mobilisation immédiate par l'escompte. Les limites du billet à ordre sont fortes, il fait courir en particulier les risques non négligeables de non-paiement, de non-transfert des fonds, d'émission tardive de l'autre et d'erreurs quant à la somme, la date ou le lieu. Cet instrument est peu utilisé dans les transactions importantes à l'international.

C. Le warrant

Le warrant est un billet à ordre par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance. Il se distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, nantissement (garantie) au profit du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks.²

¹ OULOUNIS (Samia) : Gestion financière internationale, O.P.U, Alger, 2005, p.11.

² BERNET (Rolande) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, Paris, 2008, p.258.

2-1-1-3-Le virement bancaire

Un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes bancaires : La personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommé le donneur d'ordre, celle qui reçoit l'argent le bénéficiaire.³

2-1-1-4-Le virement Swift

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur / importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide et fiable.

Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport. L'inconvénient majeur de cet instrument est le Risque de change si le virement est libellé en devises.³

Les techniques de financement des importations utilisées dans les transactions commerciales internationales sont nombreuses et présentent des caractéristiques différentes.

Le choix de telle ou telle technique de financement dépend des possibilités (législation et réglementation des changes offertes par le pays de l'importateur et celui de l'exportateur). Il dépend aussi des négociations commerciales entre les deux parties (importateur/exportateur)

2-1-2-Les techniques de paiement à l'international⁴

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

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

a) L'acheteur ne se présente pas, par exemple parce que la conjoncture ne lui est plus favorable : c'est la non-levée des documents. Pour se prémunir de ce risque de non-levée des documents, il est fortement recommandé de demander un acompte avant l'expédition de la marchandise.

³ <http://www.becompta.be/modules/dictionnaire>

⁴ LEGRAND (G) et MARTINI (H):Op.cit., p.129.

b) Cette technique ne comporte aucun engagement bancaire. L'exportateur n'est donc pas protégé d'un risque de non-paiement dans le cas d'un paiement contre acceptation (traite par exemple).

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

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

2-1-3-Comparaison entre instrument et technique de paiement du commerce international ¹

▪ Les instruments de paiement

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

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

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

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

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

Enfin, les effets de commerce (Lettre de change et Billet à ordre) ne sont pas beaucoup utilisés à cause des exigences réglementaires qui diffèrent quand on passe d'un pays à un autre. Il faut donc se mettre d'accord sur la réglementation à appliquer en cas de

¹ Comprendre les paiements : <http://www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-queelles-sont-les-différences/>

litige. Et cela ne simplifie pas les choses alors qu'il y a déjà pas mal de problèmes à résoudre.

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

▪ Les techniques de paiement

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

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

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

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

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

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

Instrument de paiement = Moyen de paiement pour le transfert de fonds qui annule la dette auprès du créancier.

Une technique de paiement englobe des instruments de paiement et a pour but principal la sécurité du paiement.

2-2- Les Documents utilisés dans le commerce international

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

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

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

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

2-2-1- Les documents de prix

Ce sont notamment, les différents types de factures qui doivent mentionner : ▪ L'identité des contractants ;

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

2.2.1.1. La facture Pro forma

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale. Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC).¹

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

2.2.1.2. La facture commerciale (définitive)

¹ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.14.

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le Vendeur. La Facture présentée pour la domiciliation doit obligatoirement comporter les mentions suivantes²

- Les noms et adresses des co-contractants ;
- Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services ;
- La nature des biens et services ;
- La quantité, la qualité et les spécifications techniques ;
- Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat ;
- Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services ;
- Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires ;
- Les conditions de paiement ;
- Incoterms.

2.2.1.3. La facture consulaire

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur.¹

2.2.1.4. Les documents douaniers

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

2.2.2. Les documents de transport (expédition)

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

2.2.2.1 Le Connaissance maritime (bill of lading)

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

² CHABANI Saïd, NEBRI Younes : mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par la remise documentaire » promotion 2016/2017.

¹ BERNET (ROLLANDE) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.355

« Le connaissement 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. »

A. Les particularités du connaissement 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 connaissement maritime

En égard à son importance, le connaissement maritime doit comporter certaines Informations, à savoir : ²

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

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

- **Received for shipment (reçu pour embarquement)** : cette mention n'atteste pas l'embarquement effectif de la marchandise, elle n'atteste que sa prise en charge par la compagnie de transport ;
- **Celan on bord ou chargé à bord** : cette mention atteste que la marchandise est effectivement chargée à bord du navire ;
- **Dirty (surcharge)** : ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées est entreposé sur un espace non couvert du navire ;
- **Transbordement (autorise/interdit)** : le connaissement peut porter une mention concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement ; le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire à un autre en cours du transport maritime. Le connaissement peut-être établi soit :

² BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) :Op.cit., P.37

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

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

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

2-2-2-2-La lettre de transport aérien (LTA)

Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien « LTA ». ¹ La LTA est un récépissé d'expédition non négociable, car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété. Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA.

Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise. Sur la LTA sont généralement mentionnés : le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition. Notons que la LTA atteste non seulement la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, mais elle certifie également son expédition effective.

2-2-2-3 La lettre de transport routier (LTR)

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété. ²

2-2-2-4-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.

¹ Convention de Varsovie du 12.10.1929.

² BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) :Op.cit., P.37

2-2-2-5-Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

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

2-2-2-6- 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.

2-2-3- Les documents d'assurance

La marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc. Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport.

L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés, selon le type de contrat (CAF - FOB, etc.), la marchandise voyage soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur, soit à risques partagés. Par simplification, c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques.¹

En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne conformément aux articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09/08/1980.

Parmi les principaux documents d'assurance, on peut citer :

2-2-3-1-La police d'assurance

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun. Cette police peut-être :²

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

¹ BERNET ROLLANDE (Luc) :Op.cit., p.355

² BOUCHATAL (Sabiha) :Op.cit., P.19

2-2-3-2-Le certificat d'assurance

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

2-2-4 Documents divers

En plus des documents présentés précédemment, d'autres pièces peuvent être exigées. Elles concernent essentiellement la qualité et la nature de la marchandise.

2-2-4-1- Les documents douaniers

Ces documents concernent les déclarations en douane, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

2-2-4-2- Listes de colisage et de poids

Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le Poids.¹

2-2-4-3- Le certificat de provenance

C'est un document établi dans le seul cas où les marchandises doivent transiter par un pays tiers. Il atteste la provenance réelle des marchandises.²

2-2-4-4- Le certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays où elles ont été produites.³

2-2-4-5- Le certificat sanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

2-2-4-6- Le 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 spécial.

2-2-4-6- Le certificat d'analyse ou de qualité

¹ AMLOUKKAS (A), et GUEDDOUDJ (F), et ZELOUCHE (K) :Op.cit., 2011, P.18.

² CHABANI Saïd, NEBRI Younes : Op.cit. p 12

³ BALEH Siham, ZAIDAT Dyhia : mémoire de fin d'étude le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, promotion 2016/2017

Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques.

Section 3 : La domiciliation bancaire

Conformément à l'article 30 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises,

« La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération. »¹

Ainsi, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

3.1. La domiciliation des Importations

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou Service consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliataire.

Et conformément à l'article 29 du règlement paru au journal officiel algérien N°31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, toute transaction de commerce extérieur Import/Export doit obligatoirement faire l'objet de domiciliation auprès d'un intermédiaire Agrée, cet intermédiaire, choisi par l'importateur s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change à l'exception des éléments mentionnées dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement paru au journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007.

3.1.1. Les Conditions préalables à la domiciliation

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que :

- L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- L'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur ;
- La marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction ;
- Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des Provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;

Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie,

¹ CHABANI Saïd, NEBRI Younes : Op.cit. p 12

- La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- la régularité de l'opération au regard de la réglementation.

3.1.2. La procédure de domiciliation

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture Pro Forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et le Directeur de l'agence.

3.1.3. Ouverture du dossier

La domiciliation d'une importation donne lieu à l'ouverture d'une fiche de contrôle model FDI pour les importations à délai normal et model FDIP pour les importations à délai spécial.

- **Modèle FDI** : pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (6) mois à partir de la date de domiciliation ;
- **Modèle FDIP** : pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (6) mois.

Remarque : Les codes de la nature d'importation sont : « 10 » pour l'importation des marchandises et 30 pour les services.

Ouverture d'une chemise : fiche de contrôle EM11, et la remplir. Comptabilisation des commissions 3000 DA + TVA (17%) :

Débit : Compte client

Crédit : Commissions sur domiciliation

Crédit : TVA sur commissions de domiciliation.



3.1.4. Attribution d'un numéro de domiciliation

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.¹

Le numéro de domiciliation est réparti sur 8 cases :

¹ Les documents internes de la CPA.

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

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

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

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

Case D : Année : quatre chiffres correspondants à l'année ;

Case E : trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné ;

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

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

Case H : Devise : trois lettres selon le code IZO.

Exemple de domiciliation du Crédit Populaire Algérien

15	01	05	2022	3	10	00002	EUR
----	----	----	------	---	----	-------	-----

Source : Les documents internes de la CPA.

3.1.5. Gestion et suivi du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence opère un suivi et intervient, en cas de besoin, auprès de son client pour un complément d'information ou pour réclamer des documents éventuellement manquants au dossier.

Cette vérification se fait suivant les délais prévus par la fiche de contrôle (de 6 mois, 8 mois, 9 mois et 10 mois après la date d'ouverture). Si le client fait parvenir à l'agence une copie du document douanier (Exemplaire déclarant « D10 ») et que celle-ci ne reçoit pas l'exemplaire banque, elle doit adresser un courrier à l'inspecteur des douanes pour le réclamer.¹

3.1.6. Apurement de la domiciliation²

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et

¹ Les documents internes de la CPA

² BERNET ROLLANDE (Luc) :Op.cit., p.255.

aux comptes devises, L'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur.

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération :

La facture définitive ; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4).

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

- **Dossier apuré** : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a 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 excédant de règlement** : 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.

3.2. La domiciliation des exportations¹

Conformément à l'article 29 du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 Du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Par ailleurs, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un Concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de Domiciliation préalable à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement N° 31 DU 13 mai 2007.

3.2.1. Traitement de l'opération

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification

¹ G.LEGRAND et H.MARTINI, « commerce international » édition DUNOD, paris, 2008 p 70

matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de « domiciliation exportation » et procède ensuite à

- L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique ;
- La remise à l'exportateur des exemplaires de factures dûment domiciliées ;
- L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

3.2.2. Gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 9113 de la Banque d'Algérie.¹

3.2.3. Apurement du dossier de domiciliation

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises,

L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier « D3 » exemplaire banque, les exemplaires des formules 4 (cession devises). On distingue trois cas d'apurement possibles :

- Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement) ;
- Les dossiers non apurés ;
- Les dossiers sans documents.

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence.

3.2.4. Conservation des dossiers

Au vu des instructions du règlement 91-12 relatif à la domiciliation des importations, les banques sont tenues de conserver les dossiers apurés durant une période de cinq ans.

3.3. Les dispensés de la domiciliation bancaire

Conformément à l'article 33 du règlement N° 31 DU 13 mai 2007 est dispensé de la domiciliation bancaire :

¹ G.LEGRAND et H.MARTINI, « commerce international » édition DUNOD, paris, 2008 p 70

- Les importations / exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leurs usages personnels, conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Les importations dites sans paiements réalisés par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Les importations dites sans paiements réalisés par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie.
- Les importations /exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100,000 DA en valeur FOB.
- Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans le cas de la mise en jeu de la garantie.

Conclusion

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

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

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

Ainsi, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur. Par ailleurs, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). Ils constituent souvent, pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients. Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

Chapitre II : Le Crédit Documentaire

Introduction

Aujourd'hui, le commerce mondial est impensable sans le crédit documentaire comme instrument de crédit mais aussi comme moyen de sécurité et d'exécution des paiements. Il remplit toutes les conditions pour satisfaire ce rôle, dans la mesure où ses conditions sont claires et sans ambiguïté. Les exigences formelles sont cependant extrêmement rigoureuses : la banque ne peut procéder au paiement qu'en échange de documents absolument conformes aux exigences de la lettre de crédit.

Le crédit documentaire est une réponse adaptée au conflit d'intérêt existant entre l'acheteur et le vendeur dans le commerce international. Le Credoc réalise, par l'intervention du système bancaire d'un ou de plusieurs pays, un compromis acceptable pour chacune des parties et adaptable aux principales situations, grâce aux divers modalités possibles (révocable, irrévocable, confirmé, non confirmé, transférable, adossé, à vue, à paiement différé, etc.). Il implique que l'acheteur accepte de faire confiance aux documents qu'il choisira comme devant refléter l'exécution du contrat commercial. Il implique aussi pour le vendeur qu'il se dépossède de la marchandise avant paiement mais contre promesse bancaire conditionnée essentiellement par la remise de documents conformes aux clauses du contrat.

Le crédit documentaire offre donc à l'exportateur un certain nombre d'avantages dont le plus important est l'assurance de percevoir dans les meilleures conditions, les produits de ses ventes à l'étranger et s'il est correctement rédigé, offre à l'importateur une bonne garantie des prestations. Une émission conforme au contrat, des conditions pouvant être remplies

à l'exportateur et une énumération pointue des documents garantissant à l'importateur la livraison convenue par contrat sont déterminantes.

Dans ce présent chapitre nous allons nous intéresser aux aspects théoriques relatifs au crédit documentaire pour mieux comprendre par la suite son fonctionnement. Ainsi, nous allons procéder dans une première section à la présentation des généralités sur cette technique de paiement, dans une deuxième section le mécanisme et la réalisation du crédit documentaire et la troisième section sur l'évaluation du crédit documentaire.

Section 1 : Généralités Sur Le Crédit Documentaire

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

1-1- Définition du crédit documentaire

Le crédit documentaire est un engagement irrévocable, limité dans le temps, pris par une banque (banque émettrice) agissant sur les instructions de l'acheteur (donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer un bénéficiaire (le vendeur) contre remise de documents, justifiant l'expédition de la marchandise. Cet engagement est soumis à des règles et usances internationales dont la dernière révision date du 1er juillet 2007 (RUU 600).

Ce moyen de paiement est d'une grande sûreté d'autant plus qu'il serait irrévocable et Confirmé.¹

Selon RAYLOND BARRAINE, le crédit documentaire est défini comme étant « Le crédit à court terme consenti au destinataire marchandise importées, par un banquier qui règle l'expéditeur contre remise des documents prouvant la livraison de ces Marchandise».²

1-2 L'objet du crédit documentaire

Le Credoc a pour objet de garantir le respect des engagements des deux parties, de la banque de l'exportateur, de la banque de l'importateur et des banques partenaires.³ L'objet de cet instrument de crédit est de sécuriser le paiement au profit du vendeur, tout en assurant une sécurité de livraison pour l'acquéreur. Les intérêts des deux parties ne sont en effet de prime abord pas nécessairement compatibles, le vendeur souhaitant être payé, et l'acheteur, quant à

¹ G. Legrand et H. Martini, « Commerce international », édition DUNOD, Paris, 2000, P 149.

² I. Ksouri, « les opérations du commerce international », Edition BERTI, Alger, 2014, P 15.

³ P. Garsuault et S. Primi, « Les opération bancaires international », Ed BANQUE, Paris, 1957, P 113.

lui, étant désireux de recevoir le bien dans les quantités, qualités, et délais contractuels voulus.⁴

1-3-Les intervenants du crédit documentaire

1-3-1 Le donneur d'ordre (acheteur- importateur)

C'est l'acheteur qui donne les instructions d'ouverture du Crédit Documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.⁵

1-3-2 La banque émettrice (banque de l'importateur)

C'est la banque de l'acheteur qui reçoit les instructions de son client, il procède à l'ouverture du Credoc sur la base des instructions du donneur d'ordre.⁶

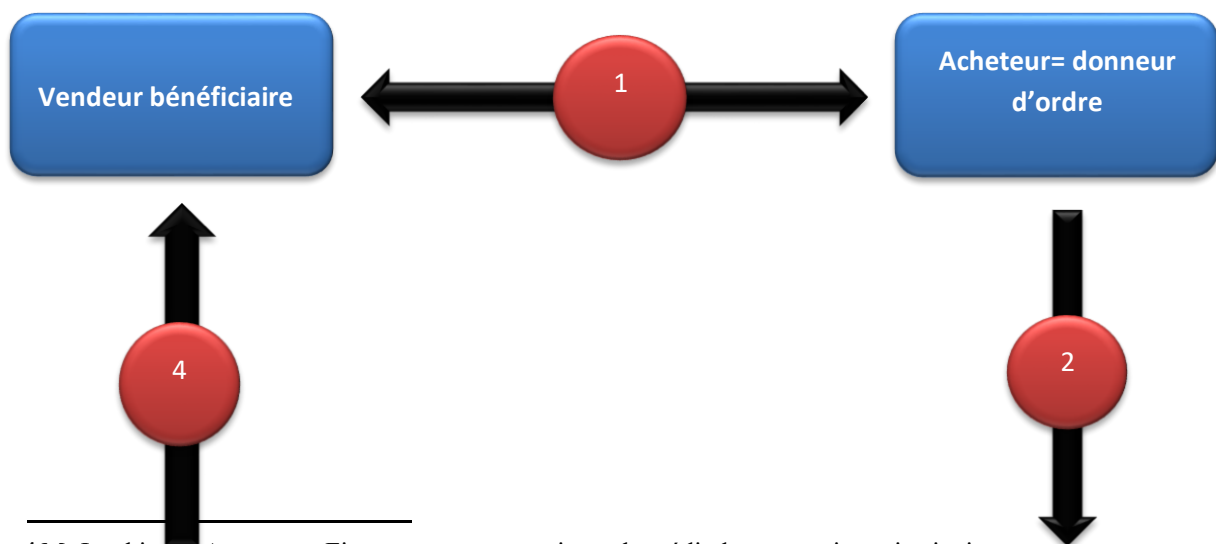
1-3-3 La banque notificatrice

C'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans les pays de vendeurs). Elle va notifier au vendeur l'ouverture de crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.⁷

1-3-4 Le bénéficiaire (vendeur- exportateur)

C'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

Schéma N°1 : Rôle des intervenants

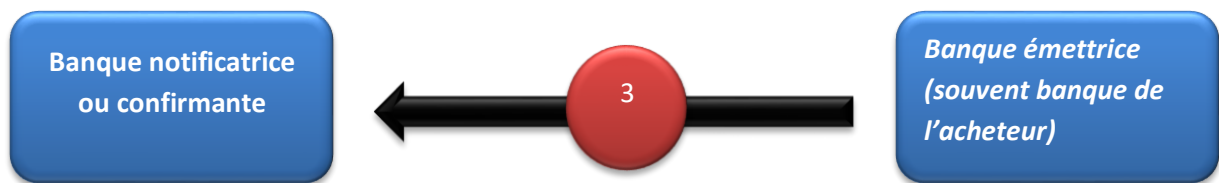


⁴ M. Jaecki et E-Avocate, « Financer vos exportations : le crédit documentaire », in site internet : www.avocatspicovschi.com.

⁵ J. Paveau et F. Duphil, «Pratique du commerce international », 24e édition, FOUCHER, 2013, P 358.

⁶J.-L. Amelon et J.-M. Cardebat, « les nouveaux défis de l'internationalisation », édition De Boeck, Paris, 2010, P 322.

⁷ G. Legrand et H. Martini, « management des opérations de commerce international import- export », 7e Edition DUNOD, Paris, 2005, P 103



- 1 Contrat commercial
- 2 Demande d'œuvre du crédit documentaire
- 3 Emission du crédit documentaire
- 4 Notication du crédit documentaire avec ou sans confirmation

Source : Guide du commerce extérieur, Edition Attljarlwafa Bank, 2010, P35.

1-4 Les types de crédit documentaire

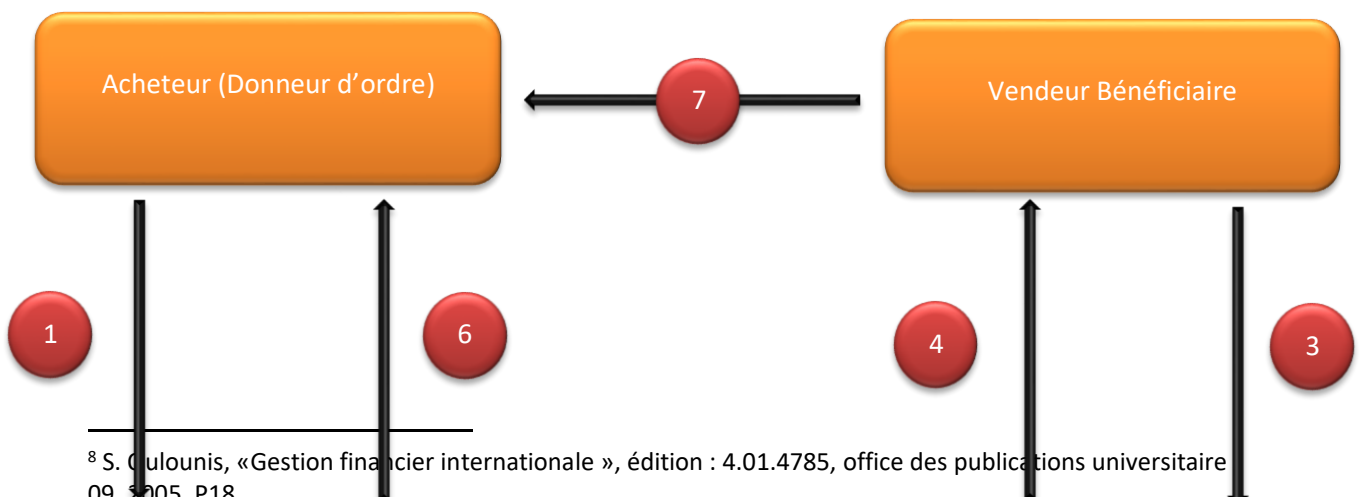
1-4-1 selon la sécurité

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

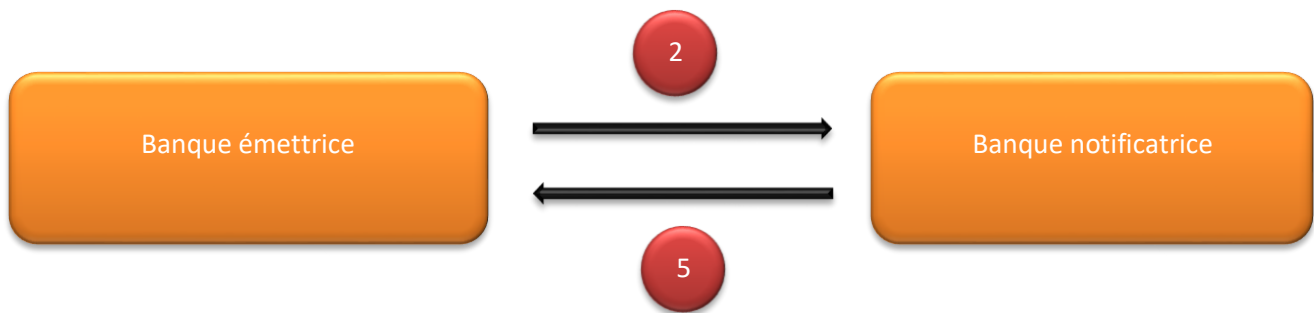
1-4-1-1 Le crédit documentaire révocable

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.⁸

Schéma N°02 : Le crédit documentaire révocable



⁸ S. Culounis, «Gestion financier internationale », édition : 4.01.4785, office des publications universitaire 09_2005, P18.



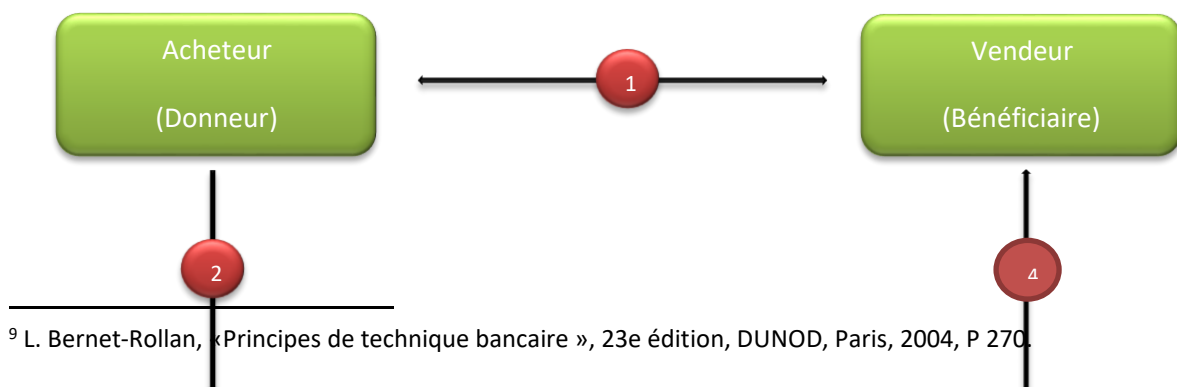
Source : K. Benkrimi, « Crédit Bancaire et Economie Financière », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010 ; P 141.

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

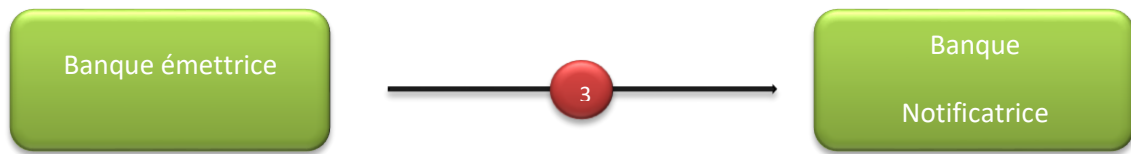
1-4-1-2Le crédit documentaire irrévocable

La banque émettrice est seule engagée au paiement et ne peut modifier ou annuler son engagement sans l’accord de toutes les autres parties. Ce type de Credoc protège l’exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial. Cependant l’exportateur demeure tributaire de la banque émettrice à l’étranger et doit supporter le risque politique, risque de non-transfert de fond (cessation de paiement du fait d’une catastrophe naturelle dans le pays ou d’un changement de la politique de change suspendant par conséquent les transferts de devise vers l’étranger, voire d’un coup d’état).⁹

Schéma N°03 : Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable



⁹ L. Bernet-Rollan, «Principes de technique bancaire », 23e édition, DUNOD, Paris, 2004, P 270.



Source : manuel Natixis Algérie : « Opération documentaire », 2009.

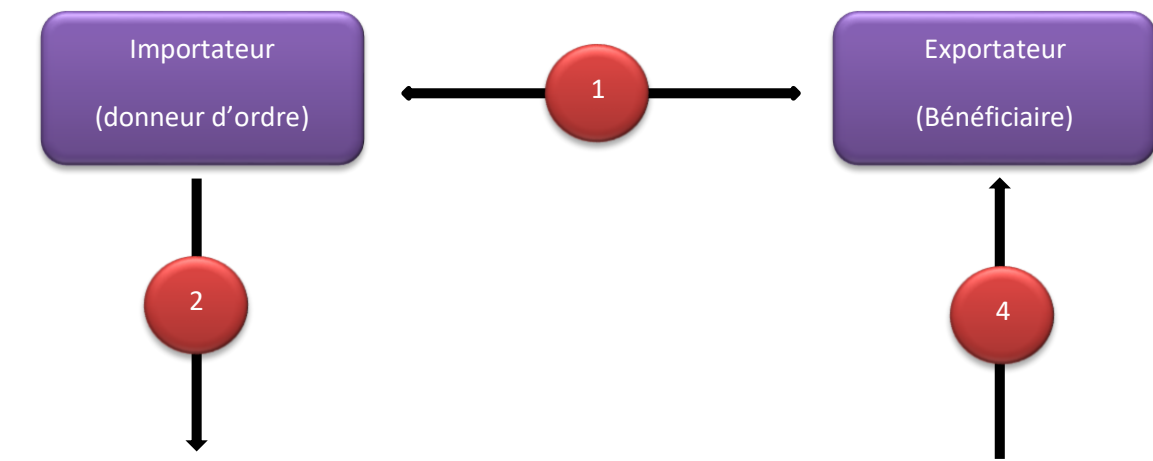
- 1 Contrat commercial
- 2 Avis sans Engagement de a part
- 3 Engagement ferme
- 4 Avis sans Engagement de a part

1-4-1-3 Le crédit documentaire irrévocable confirmé

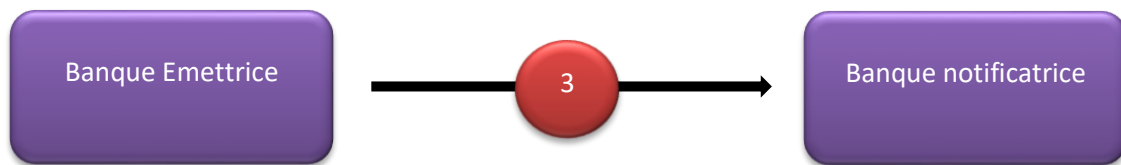
Il est arrivé que l’exportateur, ne connaissant pas la banque émettrice, désire avoir un engagement d’une banque de son propre pays. Lors de la conclusion du contrat de vente, il fera part de de son désir à l’importation, et sur instrument de celui-ci, la banque du donneur d’ordre ouvrira un priant celle-ci de notifier l’ouverture du crédit au bénéficiaire en ajoutant sa confirmation.

En confirmant au crédit, la banque de l’exportateur prend à l’égard du bénéficiaire, un engagement personnel identique à l’engagement de la banque donneur d’ordre. En résumé, le crédit documentaire irrévocable et confirmé comporte un double engagement bancaire. La banque confirmatrice (de l’exportateur) garantit le bénéficiaire contre les défaillances éventuelles tant de l’exportateur que de la banque donneur d’ordre.¹⁰

Schéma N°04 : présentation schématique du crédit irrévocable et confirmé



¹⁰ G. Legrand et H. Martini, « Gestion des opérations import-export », édition DUNUD, Paris, 2008, P136.



- 1 Contrat commercial ;
- 2 Engagement ferme du fait de sa confirmation ;
- 3 Engagement ferme ;
- 4 Engagement ferme du fait de sa confirmation.

Source : manuel Natixis Algérie : « Opération documentaire », 2009.

4-4-1 selon la réalisation

C'est l'acte par lequel la banque réalise ses engagements envers le bénéficiaire. En présentant des documents conformes, le vendeur bénéficie du dénouement positif de sa sécurité de paiement. Le mode de réalisation et le lieu de réalisation sont des éléments primordiaux dans le crédit. L'article (10) a stipulé que « tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation »¹¹. La banque chargée de la réalisation s'appelle « la banque désignée ».

1-4-2-1 Le crédit réalisable par paiement à vue

Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.

1-4-2-2 Crédit réalisable par paiement différé

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

1-4-2-3 Le crédit documentaire réalisable par acceptation

La banque occupe une traite contre les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportation).

En aucun cas, le tiré ne doit être le donneur d'ordre (l'acheteur) car elle n'a pas donné son engagement irrévocable. Donc le cas d'un crédit confirmé, le tiré doit être la banque confirmatrice conformément à son engagement.

La banque en compte tenu tire une traite sur elle-même ou sur la banque émettrice au vue des documents conformes.

¹¹ DOUALA « déroulement d'un crédit documentaire » logistiqueconseil.org.

Il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin » excepté si le crédit est confirmé. Si le crédit est réalisable par négociation à vue, le bénéficiaire devra établir une traite, tirée sur la banque émettrice, pour être payé comptant.

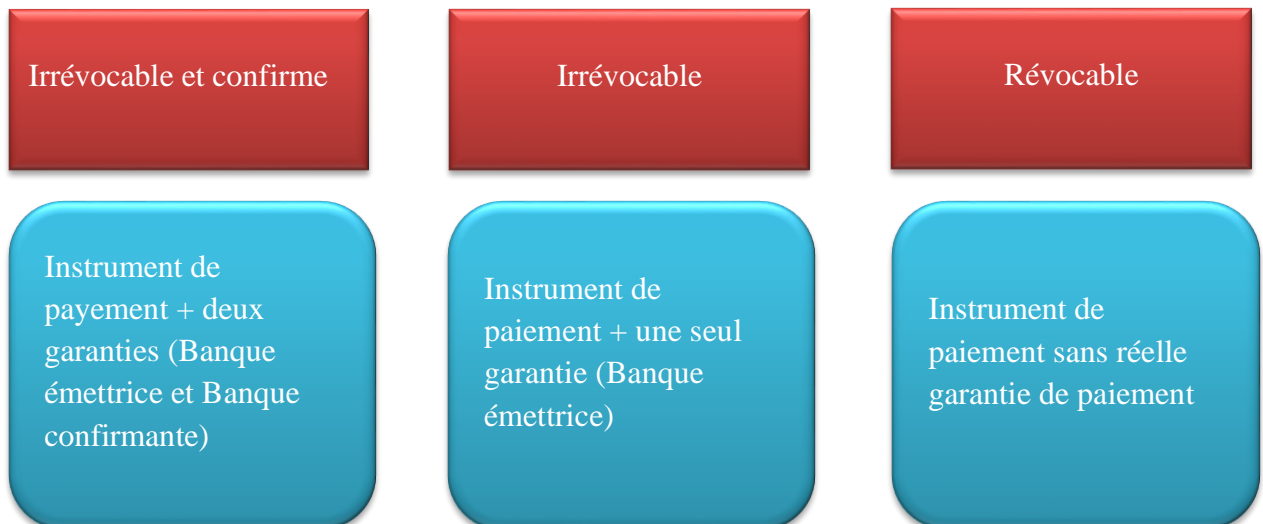
1-4-1-4 Le crédit documentaire réalisable par négociation¹²

Le terme « négociation » est défini, comme l'opération qui permet le règlement de la valeur de la traite et/ ou des documents par une banque désignée. Ceci signifie, que le banquier désigné, qui est en général le banquier émetteur, règle immédiatement le montant moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque. Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

Si le crédit documentaire est irrévocable et non confirmé, la banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque notificatrice qui procède à son tour au paiement des exportateurs.

Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque confirmatrice vérifie les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur. Elle transmet par la suite tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

Schéma N°05 : La classification des types de crédit documentaire selon l'ordre décroissant de sécurité



Source : Arab Tunisian Bank, «Comprendre les crédits documentaires », Tunisie, 2010, P 5.

¹² S.HADDAD et collectif « le crédit documentaire » Alger janvier 2011. P 123.

1-5-Les crédits documentaires spéciaux

On distingue cinq crédits documentaires spéciaux :

1-5-1-Le crédit documentaire transférable

C'est une autorisation que donnent l'importateur et sa banque à l'exportateur, pour transférer tout en partie de crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaire dans son propre pays ou à l'étranger. L'exportateur ne peut changer les termes de crédit documentaire à part les prix unitaires et non pas les quantités (pour prendre une marge), la validité du crédit documentaire et la date limite d'embarquement.¹³

Les avantages du crédit transférable pour le premier bénéficiaire

- Facile à mettre en œuvre ;
- Permet de gérer des affaires sans disposer de la trésorerie nécessaire, car cette technique ne mobilise pas de la ligne auprès de la banque transférante ;
- Si le crédit documentaire est confirmé, le transfert emporte l'engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur. Les inconvénients du crédit transférable
- N'est pas toujours possible ;
- Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf montage spécifique ;
- Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.

1-5-2-Le crédit documentaire revolving

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

Les avantages du crédit revolving

- Il peut être renouvelé automatique sans être modifié, créant des obligations respectives à la charge de la banque et du donneur d'ordre ;
- Il peut se révéler d'un coût modéré, les commissions étant calculées sur les utilisations effectives et non sur le cumul des tranches à venir ;
- Il permet enfin à l'importateur de s'approvisionner au fur et à mesure de ses besoins et en fonction de sa trésorerie et de sa capacité de stockage.

Les inconvénients du crédit revolving

- L'exportateur doit vérifier qu'en cas de retard d'une expédition ou de non-utilisation d'une tranche, le montant concerné peut être reporté sur les expéditions suivantes. ▪ Le

¹³ P. Garsuault et S. Primi, «Les opération bancaires international », Ed BANQUE, Paris, 1957, P 121.

donneur d'ordre restreint ses capacités de faire émettre de nouveaux crédits documentaires car la banque émettrice comptabilise l'engagement pour la totalité du montant. La ligne crédit import est utilisée et donc indisponible pour d'autres transactions.

1-5-3- Le crédit documentaire adossé ou back to back

C'est un second crédit documentaire donné par la banque, et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction. Le vendeur en tant que bénéficiaire du premier crédit, offre à la banque notificatrice une «Garantie» de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit.¹⁴

Les avantages du crédit back to back

- Si les conditions du crédit documentaire back to back simultanément avec celles du crédit documentaire de base, le risque est moins grand pour l'intermédiaire ou la banque émettrice du crédit back to back.

Inconvénients du crédit back to back

- La banque émettrice du crédit back to back contracte un engagement indépendant du crédit documentaire de base vis-à-vis de l'intermédiaire.

1-5-4- Le crédit documentaire red clause ou clause rouge

C'est un crédit documentaire qui autorise la banque notificatrice à donner des avantages à l'exportateur avant la réception des documents pour satisfaire ses besoins de trésorerie, en contrepartie de la garantie d'un engagement de restitution d'acompte. Ces avances peuvent aller jusqu'à 8% du montant du crédit.

En Algérie, elles ne dépassent pas 15% du montant du crédit documentaire.

2-5-5- Le crédit documentaire stand-by

Cette forme de crédit est utilisée notamment aux Etats-Unis et en Asie ; la banque se met à côté de la transaction et garantit le paiement du bénéficiaire en cas de défaillance de l'acheteur.¹⁵

2-6- Les objectifs de crédit documentaire

Comme le crédit documentaire admis au paiement universel, il permet de faire un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux de vendeur, toute fois l'opération de la négociation du

¹⁴ AMIEUR-S, «Les moyens de paiement : crédit documentaire », Revue trimestrielle BNA finance N6 2003, P14.

¹⁵ ZOURDANI-S, « le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie », Mémoire de Magister, Université de Tizi-Ouzou 2011-2012, P89.

contrat commercial est bien maîtrisée jusqu'à la mise en place du crédit documentaire ; pour cela, l'activité commerciale internationale exige de l'opérateur :

- De disposer de connaissances et d'aptitudes techniques, commerciales et financières (entendre également les marchés) ;
- De connaître la réglementation nationale et internationale.

Section 2 : Mécanisme et la réalisation du crédit documentaire

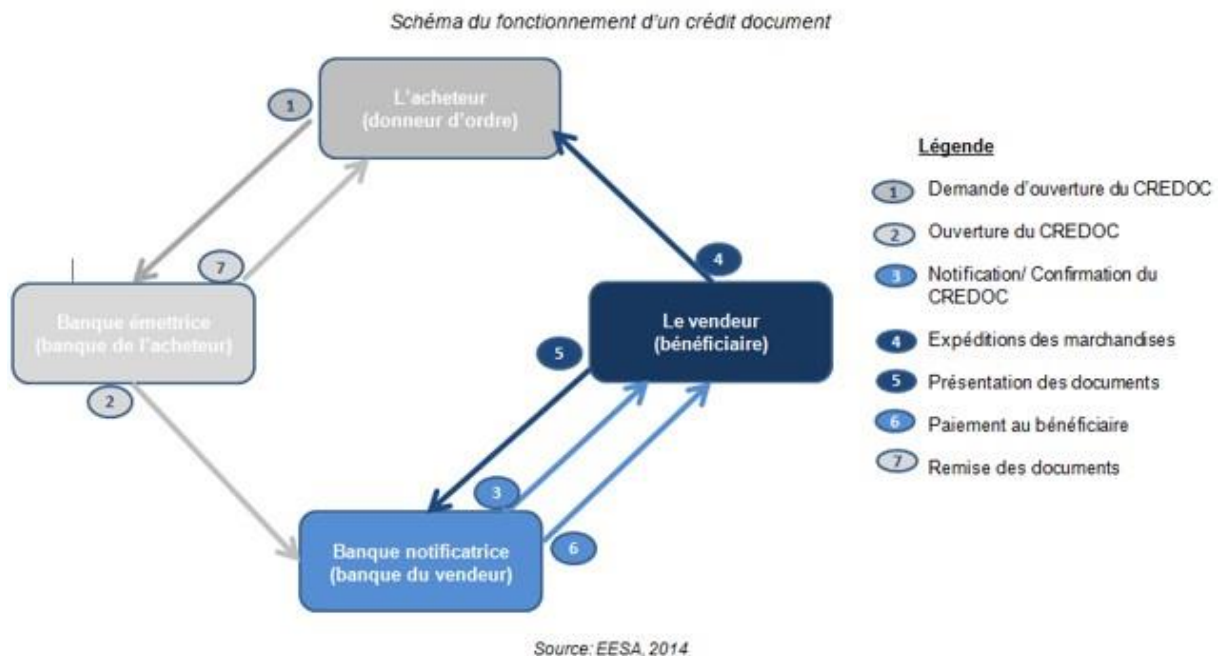
Le crédit documentaire est une technique mise en place par la chambre de commerce international pour introduire une confiance indispensable dans la réalisation et le bon déroulement d'une opération commerciale entre deux parties « importateur-exportateur » qui du fait de la distance sont imparfaitement renseignés l'un sur l'autre, le vendeur n'acceptera pas de se dessaisir des marchandises que s'il est assuré du paiement lors de leur embarquement, et l'acheteur n'acceptera le règlement que s'il a la certitude d'une livraison conforme à sa commande.

2-1. Mécanisme et déroulement d'un crédit documentaire

L'opération de crédit documentaire se déroule par un enchaînement de certaines techniques.

2-1-1. Mécanisme

Schéma N°06 : La pratique de déroulement d'une opération de Credoc.



2-1-2. Le déroulement de crédit documentaire

Le Credoc peut être le résultat de la négociation avec un client étranger, pour importe en toute sécurité, et cela doit faire partie intégrante de la discussion et le client accepte les termes du contrat commercial.

- **Le déroulement du crédit documentaire en 13 actes**

Voici comment vont se dérouler l'opération de Credoc :

- **Acte 1 :** Instruction d'ouverture du crédit documentaire

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat 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 accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque, la banque émettrice. Des formulaires pré-imprimés, généralement inspirés par le système de codification SWIFT, est mis à la disposition des acheteurs.¹⁶

- **Acte 2 :** Ouverture du crédit documentaire

La banque émettrice (banque de l'acheteur) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.¹⁷

- **Acte 3 :** Notification du crédit documentaire

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et y ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle s'engage à payer le vendeur si les documents sont présentés conformes dans les délais impartis (*la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation*).

- **Acte 4 :** Expédition des marchandises

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, le vendeur (exportateur) procède à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat, et mentionné dans le crédit.

- **Acte 5 :** Délivrance du document de transport

Dès la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport : connaissement, lettre de transport aérien, lettre de voiture, etc....

- **Acte 6 :** Présentation des documents

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificatrice et/ou confirmante.

- **Acte 7 :** Paiement au bénéficiaire

¹⁶ www.Crédit-documentaire.com

¹⁷ Les Memos, « Le crédit documentaire », édition EL DAR OTHMANIA, Alger, P 19.

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, et les délais sont respectés, la banque confirmatrice paie la valeur des documents (*dans le cas d'un paiement à vue*) en y déduisant ses frais.

- **Acte 8 :** Transmission des documents à la banque émettrice

La banque notificatrice et/ou confirmante envoie les documents à la banque émettrice, par courrier rapide afin d'éviter les pertes des documents.

- **Acte 9 :** Remboursement à la banque notificatrice

La banque notificatrice se remboursera comme indiqué dans le crédit documentaire (*en débitant le compte de la banque émettrice domicilié chez elle ou dans une autre banque, dite banque de remboursement*).

- **Acte 10 :** Levée des documents (côté acheteur)

La banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client (le donneur d'ordre).

- **Acte 11 :** Paiement à la banque émettrice

La banque émettrice débite le compte de son client du même montant que le crédit en y ajoutant ses frais.

- **Acte 12 :** Réclamation des marchandises

Dans le cas d'une expédition maritime, l'acheteur (le donneur d'ordre) en possession du connaissement original à son ordre, est en droit de réclamer les marchandises auprès du dépositaire des marchandises au port d'arrivée.

- **Acte 13 :** Remise des marchandises

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire). Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

Le crédit documentaire donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées. En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre) reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraude).

2.2. Les documents exigés dans un crédit documentaire

L'opération d'un crédit documentaire exige certains documents :

2.2.1. Les documents d'expédition

Ce sont des contrats de transport par lesquels la société qui les a émis s'engage vis à vis de l'exportateur à transmettre sa marchandise en bon état, ces documents montrent si le prix du transport a été payé au départ ou s'il sera payable à l'arrivée.

C'est ainsi qu'on parle de connaissement en cas de transport par voie maritime (c'est le moyen de transport le plus utilisé dans le cadre du commerce international puisqu'il présente un de faible cout).

2.2.3. Les documents d'assurance

Ce sont des documents émis par une compagnie d'assurance ou son représentant qui garantissent à l'assuré le paiement d'une indemnité en cas de défaillance sur la marchandise encours de transport

2.2.4. Les documents exigés par la douane du pays de l'acheteur

Ces documents permettent l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur. Il est demandé d'établir la facture douanière par le vendeur, le certificat d'origine par une autorité administrative ou la chambre de commerce internationale et le certificat sanitaire, qui garantit la bonne qualité de la marchandise.

2.2.5 Les documents décrivant la nature de la marchandise

- **Facture commerciale (commercial invoice)**

Etablie au nom de l'importateur par l'exportateur, indique la nature de la marchandise ou la prestation, et le montant à régler, ce document est un élément de base de toute opération et il est indispensable à l'importateur le dédouanement de sa marchandise sans celle-ci. ▪ La liste de colisage

Précise en cas d'expédition en plusieurs lots le détail des marchandises expédiées par colis, ainsi que les marques apposées sur chacun d'eux.

- **Le certificat de qualité**

Établit soit par des sociétés de surveillance ou des professionnels soit par le vendeur, indiquent les résultats de l'analyse des produits vendus juste avant leur expédition et permettent ainsi d'en garantir le bon état.¹⁸

2-3-Composition d'un dossier de Credoc

- Une demande de crédit documentaire ;
- Une facture pro forma objet de crédit ;
- La constitution de la provision ;
- Une décision du comité de crédit en cas de non constitution de provision par le crédit ;

¹⁸ S.HADDAD, collectif « Le Crédit Documentaire » janvier 2011 p 20.

- Le message SWIFT d'ouverture ;
- Le paiement effectif si le paiement est à vue ;
- Les commissions d'acceptation pour le cas de paiement par traite ;
- La copie du connaissance ;
- La copie de l'original de la facture ;
- La provision extourne.¹⁹

2-4-L'encadrement juridique du crédit documentaire

Le crédit documentaire est une opération complexe. Le contrat de crédit documentaire en lui-même est difficile à établir, mais une difficulté supplémentaire s'y ajoute par le fait qu'il prend place dans un contrat plus large qu'est le contrat de vente international pour lequel il est souscrit. Ainsi, dans le cadre de sa politique juridique générale, l'entreprise exportatrice doit témoigner un soin très attentif à élaborer le crédit documentaire de la manière qui réponde le mieux à ses besoins de sécurité, dépendant de chaque cas d'espèce. L'identification des règles de droit applicables fait partie de ces démarches.

La négociation contractuelle sera facilitée par l'existence des « *Règles et Usances Uniformes (RUU 500)* » relatives aux crédits documentaires, élaborées par la Chambre de Commerce Internationale. Il s'agit d'une codification privée, établie pour la première fois en 1933 et qui est régulièrement revue. Ces règles font l'objet d'une adhésion extrêmement large à travers le monde et sont un outil de référence en la matière.

Cependant, ni les dispositions contractuelles, ni le renvoi aux RUU ne peuvent régler toutes les questions. Il est donc utile de pouvoir faire référence à un corps pré constitué de règles de droit applicables, étatiques le plus souvent. Nous vous signalons que les parties ont la possibilité de désigner expressément le droit dont elles veulent se prévaloir.

A défaut, la loi du lieu de l'exécution du crédit documentaire est une référence souvent prise en considération en cas de litige.²⁰

2-5-Avantages et inconvénients du crédit documentaire

Le crédit documentaire présente des avantages, comme il procure des inconvénients :

2-5-1. Avantages

Le crédit documentaire offre des avantages qui se présentent comme suit :

- **Moyen de paiement**
 - Rapide ;
 - Efficace ;
 - Reconnu et utilisé partout dans le monde ;

¹⁹ BURGARD-J, « Dictionnaire de l'Encyclopédie Universel », Edition Armand Colin, Paris 2016, P138.

²⁰ Les Memos, « Le crédit documentaire », édition EL DAR OTHMANIA, Alger, P 60.

- Soumis à des règles internationales très précises (RUU).
- **Instrument de couverture de risques**
 - Pour l'acheteur ;
 - Pour le vendeur.
- **Instrument de financement**
 - En période de fabrication ;
 - En période de crédit après expédition.
- **Engagement bancaire**
 - A l'importation ;
 - A l'exportation ;
 - Reconnu et utilisé partout dans le monde ;
 - Soumis à des règles internationales très précises (RUU).
- **Gage de sécurité**
 - **Pour l'acheteur :** celui de payer une marchandise seulement si les documents exigés par le crédit documentaire sont présentés en conformité avec les termes du crédit et des RUU
 - **Pour le vendeur:** celui d'être payé d'une marchandise qu'il a expédiée (sécurité maximale quand le Credoc est confirmé).

En d'autres termes le crédit documentaire

- C'est une technique de paiement et un instrument de financement rapide, efficace très reconnu et utilisé partout dans le monde ;
- Le Credoc garantit la livraison des marchandises avec la quantité demandée et dans des délais fixés à l'avance ;
- Il est utilisé que dans des conditions commerciales favorables ;
- Facilite les opérations commerciales entre les acteurs internationaux ;
- **Pour l'exportateur :** Sécurité maximale quand il s'agit d'un crédit documentaire confirmé ;
- **Pour l'importateur :** sécurité de paiement car il paye si seulement si, les documents sont conformes.

2-5-2. Inconvénients

Le crédit documentaire présente les inconvénients suivants :

- **Procédure complexe :** Le crédit documentaire est une procédure complexe car il y a plusieurs types de crédit et modes de réalisation ainsi que de document.
 - **Formalisme rigoureux :** Dans le crédit documentaire les banques sont engagées, ce qui résulte une examinassions de façon très rigoureuse des documents.
 - **Coût élevé :** Des nombreuses commissions viennent graver le coût de crédit documentaire, qui s'avère finalement un instrument onéreux.
- **Aussi le crédit documentaire est**

- Procure des risques communs au vendeur et à l'acheteur
- La moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié ce qui engendre des frais supplémentaires ;
- Procédure lourdes et complexes ;
- c'est un moyen de paiement coûteux, d'ailleurs, même en cas de non-utilisation ou de non-exécution, il y a un paiement de la commission.²¹

Section 3 : L'évaluation du crédit documentaire

Le Credoc est un outil relativement cher surtout lorsqu'il est confirmé. Il comporte plusieurs coûts qui dépendent du type de crédit ouvert et de l'évaluation du risque effectuée par la banque confirmatrice. Plus le risque est élevé, plus le coût l'est également. Les frais et commissions sont répartis entre l'acheteur et le vendeur selon les incoterms et le contrat commercial.

3-1 Les couts du crédit documentaire

3-1-1 Domiciliation

- Commission fixe 2000 DA/ dossier (Date d'ouverture).

3.1.2 Credoc a l'import

3-1-2-1 Ouverture

- Commission fixe 2500 DA ;
- Frais SWIFT 2000 DA (veille ouverture).

3-1-2-2 Engagement

- Avec constitution de provision

Commission d'engagement 2,5 ‰ par trimestre indivisible avec un minimum de 2500 DA (veille début de période de perception).

- Sans constitution de provision

Commission d'engagement 6,25 ‰ par trimestre indivisible avec un minimum de 2500 DA (veille début de période de perception). Lorsque la demande d'ouverture du crédit documentaire prévoit que tous les frais et commission sont à la charge du donneur d'ordre ceux-ci répercutés intégralement sur le donneur d'ordre.

3-1-2-3 Modification

- Commission fixe 2000 DA (veille modification).

²¹ KIAS-K, LAHDIR-L, « Financement du commerce international : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016, P33.

3-1-2-4 Règlement

- Par prélèvement sur compte Dinar
- Commission fixe 1,50 ‰ avec minimum de 2500 DA ;
- Frais SWIFT 1000 DA ;
- Commission de change Banque d'Algérie de 1 ‰ (veille règlement).
- Par prélèvement sur compte Devises
- Commission fixe 1,50 ‰ avec un minimum de 2500 DA ;
- Frais SWIFT 1000 DA (veille règlement).²²

3-2 Les risques en cours dans le cadre du crédit documentaire

Le Credoc comporte des risques pour toutes les parties au contrat. En plus des risques qu'implique le contrat commercial local, s'ajoute d'autres risques lorsqu'il s'agit de transaction internationale.

Avant de passer en revue des risques encourus dans le cadre du crédit, il serait intéressant de traiter des incoterms qui ont un rôle important dans le Credoc.

3-2-1 Les incoterms et le crédit documentaire

Les incoterm (ou termes commerciaux) ont été élaborés par la chambre de commerce internationales afin d'éviter toute ambiguïté concernant, entre acheteur et vendeur, des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises.²³

▪ Les incoterms précisent donc

- **Le transfert de frais** : jusqu'où le vendeur supporte-t-il les frais d'acheminement ?
- **Le transfert de risque** : jusqu'où les risques sont-ils encourus par le vendeur ?
- **Les documents à fournir** : qui, de l'acheteur ou de vendeur doit fournir les documents nécessaires à l'acheminement des marchandises ?
- **On distingue deux catégories d'incoterms**
 - **Vente au départ** : les risques du transport principal sont supportés par l'acheteur ;
 - **Vente à l'arrivée** : les risques du transport principal sont supportés par le vendeur. Le Credoc s'ajuste idéalement aux incoterm de vente au départ qui délient le vendeur de toute obligation vis à vis de l'acheteur dès la mise à bord du navire ou la prise en charge de marchandises par le transporteur international. Dès cette prise en charge, le vendeur bénéficiaire du Credoc peut être payé.

3-2-2 Les risques opérationnels liés à la gestion de crédit documentaire

²² Document interne C.P.A Agence 153.

²³ G. Legrand et H. Martini, « Commerce internationale », 3^e édition, DUNOD, Paris, 2010, P 106.

Le comité de Bâle²⁴ définit le risque opérationnel comme étant celui des pertes directes ou indirectes résultant de l'inadaptation ou de la défaillance des procédures internes, de personnes et de systèmes ou résultant d'événements extérieurs.²⁵

Du fait de la complexité du Credoc, des erreurs, négligences, retard et fraudes peuvent se produire lors de son traitement tant au niveau de la banque émettrice qu'au de la banque notificatrice.

Pour se prémunir contre ces risques, des précautions doivent être prises notamment lors des instructions d'ouverture, de la notification et de la présentation des documents à la banque désignée :

- Lors des instructions d'ouverture, l'acheteur en tant que le donneur d'ordre doit être très précis et concis dans ses instructions d'ouverture. Il doit donner des précisions sur la nature de crédit, la marchandise objet du crédit, le mode de transport, les délais de présentation des documents de transport, le délai de validité du crédit et les documents exigés. Il doit éviter exiger les documents qui ne sont pas nécessaires au fonctionnement de crédit car trop de document mal défini peuvent augmenter le risque documentaire pour le bénéficiaire et diminuer l'efficacité du crédit en tant qu'instrument de paiement, en raison des réserves possible.
- Lors de la notification du crédit, le bénéficiaire doit contrôler la conformité du crédit avec le contrat commercial. Il vérifie qu'il est capable de respecter les différentes dates limites. Il analyse les documents requis, tant sur la forme que sur le fond et s'interroge sur leur justification, sur la facilité à les obtenir lors de la réalisation du crédit au regard des contraintes de temps.
- Lors de la présentation des documents, la banque désignée doit procéder à un contrôle systématique des documents présentés pour leur conformité.

La vérification des documents peut se faire selon des trois caractères

- Conformité apparente des documents présentés avec les termes et les conditions du crédit ;
- Concordance des documents entre eux ;
- Respecter des RUU de la chambre du commerce Internationale.

3-3 Les autres risques

Le Credoc comporte en plus des risques opérationnels d'autre risque. Il s'agit essentiellement : de risque de crédit, risque de pays, risque de change, le risque de technique et le risque commerciale.

3-3-1 Le risque de crédit

²⁴ Comité de Bâle ou Comité de Bâle sur le contrôle bancaire (Basel committee on banking supervision, (BCBS)) est un forum où sont traités de manière régulière (quatre fois par an) les sujets relatifs à la supervision bancaire. Il est hébergé par la banque des règlements internationaux à Bâle.

²⁵ Étude du Rapport annuel de la Commission bancaire, « Le risque opérationnel, pratiques et perspectives réglementaires », PDF, site internet : WWW. banque.fr, 2003.

Le risque de crédit est un risque de contrepartie, inhérent à l'activité des banques. C'est le risque de ne pas être remboursé à l'échéance du prêt. Son appréciation et sa gestion appartiennent forcément à la banque. L'appréciation se fait grâce à une analyse financière et pronomiale du client, que celui-ci soit une entreprise ou un ménage.²⁶

Le Credoc comporte un risque de crédit portant sur l'importateur pour les crédits documentaires import et un risque de crédit sur la banque émettrice en cas de conformation par la banque notificatrice.

En effet la banque confirmatrice prend un risque de crédit sur le donneur d'ordre en vertu de l'obligation de paiement ou d'acceptation que la réalisation du Credoc engendre de même la banque notificatrice en cas de confirmation prend un risque sur la banque émettrice car elle est tenue de payer l'exportateur à la présentation des documents qui, pour une raison ou une autre pourraient être refusés par la banque émettrice.²⁷

3-3-2 Le risque de pays

Le risque politique est " l'ensemble des événements ou décisions d'ordre politique ou administratif, nationales ou internationales, pouvant entraîner des pertes économiques, commerciales ou financières pour l'entreprise, importatrice, exportatrice ou investissant à l'étranger, titulaire de ces contrats.²⁸

Concrètement, le risque pays survient lorsque les autorités d'un pays donné prennent des mesures d'ordre public dans l'exercice de la souveraineté nationale ou découlant d'une situation d'incapacité de l'Etat à faire face à ses obligations. À titre d'exemples, les cas suivants peuvent se présenter :

- Risques de non transfert dus à l'insolvabilité du pays du débiteur : l'économie internationale abonde d'exemples de pays vivant cette situation ;
- Suspension des autorisations d'importation ;
- Risques dus à des tiers publics dans le contrat : exemple de défaillance du pays de résidence d'un sous-traitant ou d'insolvabilité d'un organisme public extérieur intervenant dans le financement du projet.

3-3-3 Le risque commercial

L'activité commerciale internationale comporte des risques. Ces risques peuvent être qualifiés de commerciaux dès lors qu'ils portent soit sur l'existence du marché lui-même soit sur l'une de ses composantes principales.

²⁶ C. Karyotis, « L'essentiel de la banque », 2e Edition, LEXTENSO, 2015, P 58.

²⁷ Y. Simon et D. Lautier, « Finance internationale », 9e édition, ECONOMICA, Paris, 2005, P 61.

²⁸ S. Gautriaud, « Le risque pays : approche conceptuelle et approche pratique », ATER. Centre d'Economie du Développement, Université Montesquieu Bordeaux, P 15.

Le risque commercial est le risque de défaillance d'une entité privé face à ses obligations contractuelle de paiement. C'est donc généralement le risque sur le client d'un très importantes.²⁹

3-3-4 Le risque technique

Le Credoc est une opération lourde et complexe qui apporte à l'exportateur de la sécurité de paiement et fait couvrir aux banques un risque technique résultant d'une erreur dans la vérification des documents.

Le risque technique est le risque pris par la banque dans l'exécution de opération de Credoc, depuis son émission jusqu'à sa réalisation et ce en vertu du mandat qu'ils lui sont conféré par le donneur d'ordre.³⁰

3-3-4 Le risque de change

C'est le risque d'observer des pertes à cause des évolutions des taux de change. Les variations des résultats sont imputables à l'indexation de produits et de change, ou aux variations de valeurs d'actifs et de passifs libellés en devises.³¹

Les entreprises sont confrontées au risque de change car elle effectue des opérations d'importation et d'exportations facturée dans des devises différentes de celle utilisées pour l'établissement de leurs états financiers. Dans la mesure où les taux de change ne sont stables, ces fluctuations peuvent être à l'origine des gains ou des pertes financières très importantes.

3-4-Les garanties du crédit documentaire

Le crédit documentaire est régi par une convention internationale établie sous l'égide de la chambre de commerce international. Il présente donc des garanties pour le client comme pour le vendeur :

- Le vendeur est sûr d'être payé dans les délais ;
- L'acheteur reçoit avant tout paiement les documents qui lui permettent d'être assuré de l'envoi de la marchandise et de sa qualité.

3-5-Les dates butoirs du crédit documentaire

- La date de validité du crédit documentaire : elle est fixée par l'acheteur lors de l'ouverture. Cette mention est obligatoire et doit figurer sur le Swift d'ouverture. Passée cette date, on dit que le crédit est échu : le vendeur se trouve privé de toute garantie de paiement.
- La date d'expédition des marchandises : c'est la date limite de mise à bord, prise en charge ou envoi des marchandises. Cette mention n'est pas obligatoire mais il est

²⁹ ATTLJARLWAFABANK, « Guide du commerce extérieur », Edition ATTLJARLWAFABANK, 2010, P 24.

³⁰ O. Hassid, « la gestion des risques », 2e édition, DUNOD, Paris, 2008. P12.

³¹ J. Bessis, « Gestion des risques et Gestion Actif-Passif des banques », Edition DALLOZ, 1995, P 19.

recommandé de l'indiquer dans l'ouverture du crédit documentaire afin de prévoir et assurer une date d'arrivée des marchandises à destination.

- La date limite de présentation des documents : Elle permet d'éviter un retard de remise des marchandises à l'acheteur. Cette date butoir est fixée à partir de la date d'expédition. La présentation des documents se fait généralement à 21 jours après. Passée cette date limite, les documents seront considérés comme « *anciens* » ; cependant, la date de validité du crédit demeure la date extrême pour la présentation des documents.³²

Conclusion

On peut conclure que, le crédit documentaire est considéré comme un appui par les banques pour le paiement des opérations du commerce à l'international, sur lesquelles reposent les entreprises ; mais parfois, il est indispensable de vérifier s'il contient des risques qui sont de plus en plus développés avec l'évolution de commerce extérieur.

Même si le crédit documentaire est considéré comme étant le moyen de paiement le plus sûr vu qu'il est pour les contrats commerciaux et la dénomination commune de leur préoccupation et il permet d'acquérir des biens et des marchandises avec l'intervention des banques de l'importateur et de l'exportateur, sans oublier les avantages qu'il présente mais il a aussi des inconvénients plus au moins important donc l'utilisation du crédit documentaire nécessite une souplesse et une clarté dans l'utilisation des termes du contrat.

³² Document interne de la C.P.A

Chapitre III : La remise documentaire

Introduction

Les opérations du commerce international deviennent par conséquent très importantes pour l'économie du pays et nécessitent des moyens de financement et des techniques de paiement appropriés, les agents économiques peuvent se financer soit de façon interne par le recours à l'autofinancement ou bien par le recours au financement externe, celui-ci peut être indirect lorsque les entreprises font appel à l'intermédiation bancaire ou bien direct par le marché des capitaux (*Sans passé par la banque*).

Dans ce chapitre, on va citer l'une des techniques de paiement international, cette technique basée sur la fiabilité du réseau bancaire est utilisée pour la transaction d'un montant modéré. Elle est souvent utilisée dans le cadre des premières affaires entre nouveaux partenaires.

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur. Celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes (RUE 522).¹

¹ La chambre de commerce internationale a édité des brochures relatives aux règles et usances uniformes et notamment :

- la brochure n° 522 relative à la remise documentaire,
- la brochure n° 382 relative à l'arbitrage,
- la brochure n° 600 relative aux crédits documentaires (révision de 2007),
- la brochure n° 560 relative aux incoterms 2000

Ce troisième chapitre sera présenté en trois sections : la première est une généralité Sur la remise documentaire. La seconde section sur le déroulement de l'encaissement documentaire et enfin la dernière section abordera les types et la gestion de la remdoc.

Section 1 : Généralités Sur La Remise Documentaire.

La remise documentaire est un mode de règlement moins compliqué, il est utilisé lorsqu'il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires (acheteur et vendeur), et une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur.²

1.1. Définition de la remise documentaire.³

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

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

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

La remise documentaire est une technique qui est conseillée dans les cas suivants⁴ :

² KIAS-K, LAHDIR-L, « Financement du commerce international : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016, P33.

³ Yves SIMON, Delphine LAUTIER, Christophe MOREL « finance international » 10^{ème} édition« Economica» septembre 2009, P 699.

⁴ LUVINCENT TAPE Ange « Gestion des crédits et encaissement documentaire à l'importation : technique, analyses et perspectives à AMEN BANK » mémoire de master en gestion des organismes financiers et bancaire, 2006 .[http:// www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com) . gestion crédit encaissements-documentaire-importation amen bank34.consumté le 17 /06/2018.

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

1.2. Les intervenants de la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties⁵ :

1.2.1. Donneur d'ordre (tireur)

C'est le vendeur (exportateur) qui remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement en prenant soin d'expédier la marchandise.

1.2.2. Banque remettante

Il s'agit de la banque de donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis au vendeur et les transmet à la banque chargée de l'encaissement selon la lettre d'instructions de donneur d'ordre. La responsabilité de la banque remettante se limite à la bonne exécution des instructions données. Elle n'assume aucun engagement ni responsabilité dans l'hypothèse où les instructions qu'elle transmettrait ne seraient pas suivies.

1.2.3. Banque présentatrice

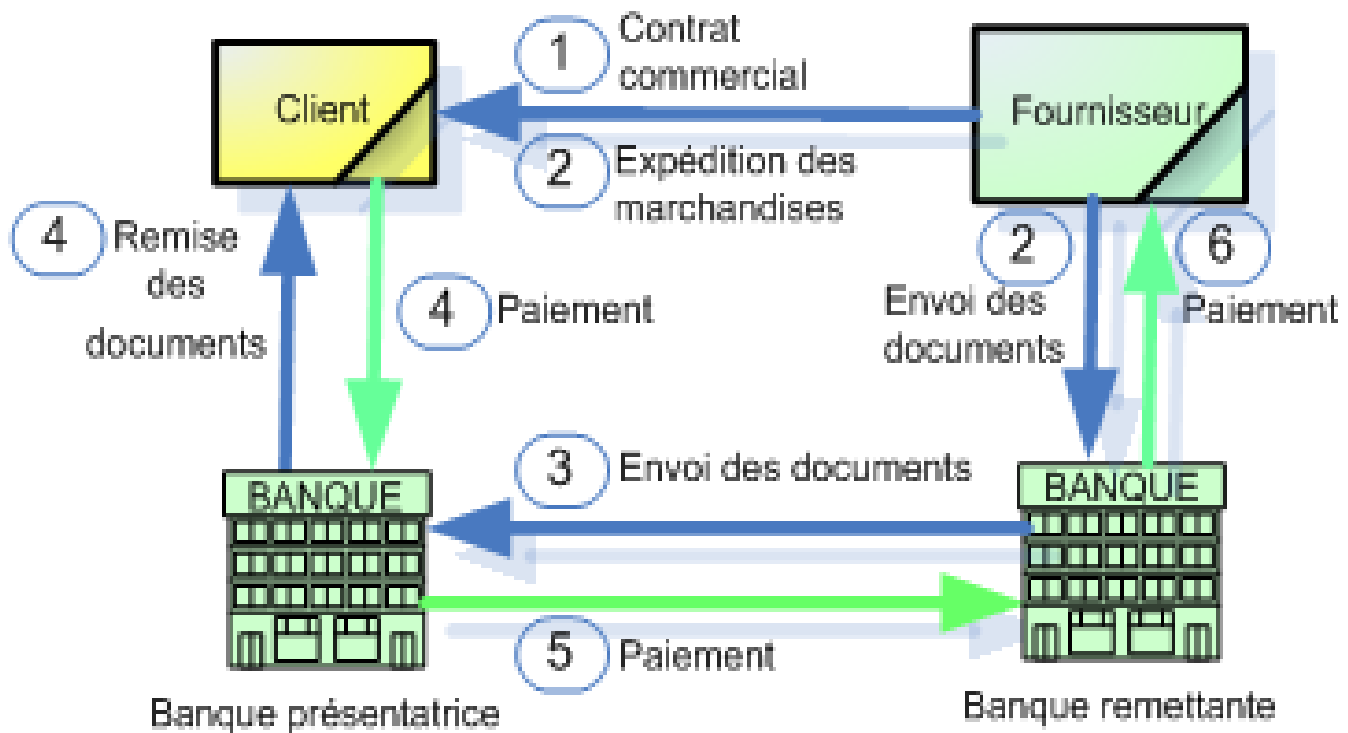
C'est la banque à l'étranger, chargée de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra qu'après règlement.

1.2.4. Bénéficiaire (tiré)

C'est l'acheteur ou l'importateur, qui reçoit les documents de la banque présentatrice, contre paiement ou acceptation d'effets tirés sur lui.

Schéma N°07 : les participants d'une remise documentaire

⁵ G.LEGRAND et H.MARTINI, « Commerce international » édition DUNOD, paris, 2008 p 146.



Source : <https://www.etrepaye.fr/la-remise-documentaire-c8-r830.php>

1.3. Les règles uniformes relatives aux encaissements

La chambre de commerce international a codifié une série de directions dans le but de standardiser les pratiques bancaires en matière d'encaissement de traitement des encaissements documentaire repose sur les règles uniformes relatives aux encaissements ou (RUE), qui précisent les droits et les devoirs essentiels des parties engagées dans les telles opérations. Les RUE 522 sont entrées vigueur le 21 janvier 1996 et se sont imposées à l'international.

1.4. Objectif de la remise documentaire

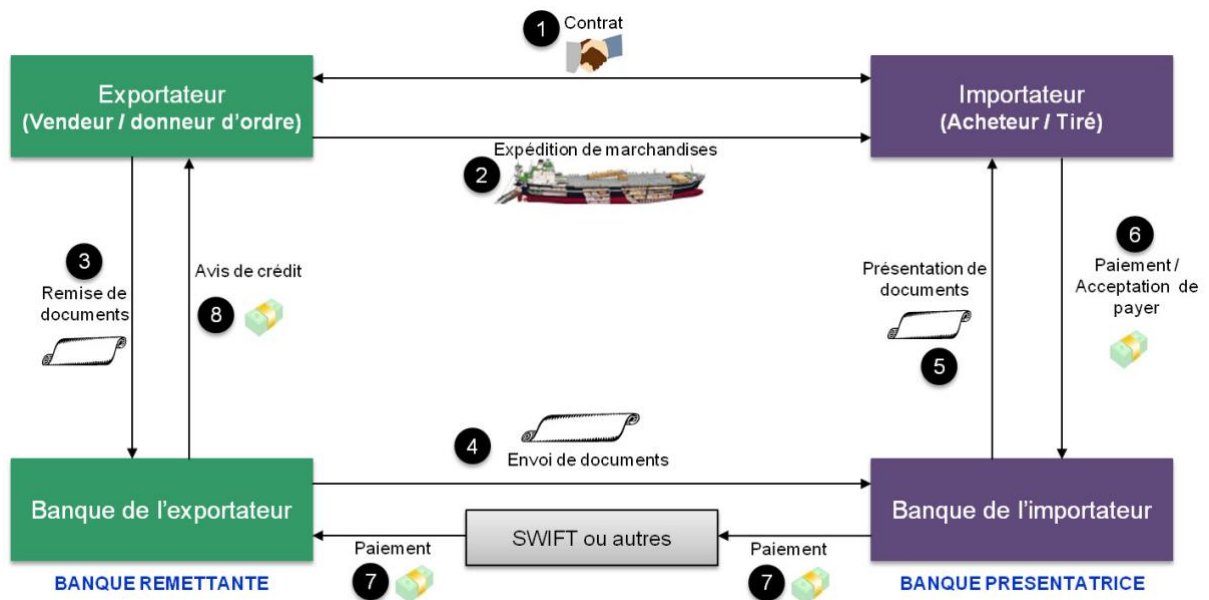
La remise documentaire est un mode de paiement à l'international moins chère, plus simple et rapide que le crédit documentaire, offrant plus de sécurité que le virement bancaire international ; elle accompagne une opération commerciale internationale lorsqu'une certaine confiance existe entre l'acheteur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

Section 2 : Fonctionnement et déroulement de la remise documentaire.

2.1. Fonctionnement

Le schéma suivant nous permet de mieux comprendre le fonctionnement de la remise documentaire, et de savoir les étapes de déroulement de ce dernier.

Schéma N°08 : Fonctionnement de l'encaissement documentaire



Source : HASSINE-S, « *Financement du commerce international par les techniques documentaires* », mémoire du magister, Université de Tunis 2015, P30.

2.2. Déroulement de la remise documentaire

- Après la conclusion du contrat entre le fournisseur et le client, le fournisseur expédie la marchandise, tire généralement une traite sur son client, soit à vue soit à échéance ;
- Ensuite le donneur d'ordre remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires au client pour qu'il puisse retirer sa marchandise, le vendeur de sa part donne à sa banque un ordre d'encaissement ;
- La banque se chargera par la suite de délivrer ces documents à l'acheteur par le biais de sa banque contre acceptation de la traite ou contre paiement en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante ;
- La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document contre paiement et dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice, dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance ;
- Lorsque la banque de l'importateur reçoit les documents, une vérification véritable doit être faite par celle-ci et une fois assurée de la conformité des documents, une lettre d'information est envoyée au bénéficiaire pour l'informer de l'arrivée des documents ;

- Enfin, lorsque le client accepte la traite (documents contre acceptation) ou effectue le paiement (documents contre paiement). La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation.⁶

2.3. Le cadre juridique de la remise documentaire⁷

Le traitement des encaissements documentaire peut être régi conformément aux RUE « Règles uniformes relatives aux encaissements » de l'ICC publiées en 1996 la chambre de commerce internationale brochure n° 522, si les parties contractantes y ont fait une référence expresse.

Ces règles sont admises par la plupart des établissements bancaires mondiaux. Elles fixent les obligations, et les devoirs de chaque intervenant. Dans ces dispositions générales il est précisé que l'encaissement signifie le traitement de document par les banques selon les instructions reçues. En aucun cas il ne s'agit, comme le titre pourrait le laisser entendre, de paiement ou d'avance de paiement de leur part.

Le mot « *document* » vise :

- Des documents financiers, effets de commerce, chèques, ou autre instrument analogues utilisé pour obtenir le paiement d'une somme d'argent ;
- Des documents commerciaux, factures, document d'expédition, documents de propriété ou d'autres documents pourvu qu'ils ne soient pas financiers.

L'expression « *encaissement simple* » s'entend pour un encaissement de document financier non accompagné de documents commerciaux.

L'expression « *Encaissement documentaire* » s'entend pour un encaissement de documents commerciaux qu'ils soient accompagnés ou non de documents financiers. Les parties intéressées sont :

- Le donneur d'ordre ;
- La banque remettante ;
- La banque présentatrice ;
- Le tiré.

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

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

⁶ HASSINE-S, « Financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire du magister, Université de Tunis 2015, P31.

⁷ Didier-pierre MONOD « Moyens et techniques de paiement internationaux » Edition ESKA 2007. P110.

- Les banques doivent agir de bonne foi, et avec un soin raisonnable ;
- Les banques doivent vérifier que les documents reçus paraissent correspondre à ceux énumérés dans l'ordre de l'encaissement et doivent aviser immédiatement en cas de document manquant ;
- Il n'y a pas d'obligation d'examiner les documents.

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

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

Les banques n'ont aucune obligation de prendre des mesures quelconques concernant les marchandises.

2.4 Avantage et inconvénient de la remise documentaire :

2.4.1 Les avantages

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

2.4.2. Les inconvénients

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change ;
- **Vendeur** : si l'acheteur change d'avis et ne veut plus des marchandises, le vendeur n'a plus qu'à les brader sur place si c'est une marchandise périssable, ou à la rapatrier. Les banques ne vont pas se substituer à l'acheteur ;
- **L'acheteur** peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation ;
- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise D/A) ;
- Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur. Ce dernier risque beaucoup plus dans l'opération ;
- Cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit ;
- **Vendeur** : si l'acheteur change d'avis et ne veut plus des marchandises, le vendeur n'a plus qu'à les brader sur place si c'est une marchandise périssable, ou à la rapatrier. Les banques ne vont pas se substituer à l'acheteur ;
- **Acheteur** : si jamais l'acheteur découvre, à la vue des documents, que ce n'est pas la bonne marchandise, il ne pourra qu'en faire le constat et retrouver au plus vite un nouveau fournisseur si sa commande est pressée ;
- La remise documentaire reste une sécurité peu fiable, qui représente certaines limites. Elle suppose donc une certaine connaissance entre acheteur et vendeur.

Section 3 : Typologie et gestion de l'encaissement documentaire

3.1. Les formes de la remise documentaire.

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes :

3.1.1. Les documents contre paiement (D /P)

La banque présentatrice, ne remet les documents au tiré, que contre paiement immédiat c'est à- dire au plus tard à l'arrivée des marchandises, dans la pratique, certains acheteurs préfèrent reporter la remise des documents et le paiement jusqu'à ce que la marchandise arrive.

1. L'exportateur dans ce cas expédie la marchandise à l'importateur ;
2. Ensuite, il remet les documents à son banquier remettant ;
3. Le banquier remettant à son tour, envoie les documents au banquier chargé de l'encaissement suivant les instruments reçus de l'exportateur ;
4. Le banquier chargé de l'encaissement ne pourra délivrer les documents à l'importateur que contre paiement au comptant ;
5. Les documents ne doivent, dans ce cas être libérés par le banquier chargé de l'encaissement que s'il est possible de disposer immédiatement du montant payé ;
6. Règlement du banquier remettant par le banquier de l'encaissement (transfert de fond). 7. Paiement de l'exportateur par le banquier remettant.

3.1.2. Les documents contre acceptation (D/A)

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

1. L'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur ;
2. Ensuite il remet les documents exigés, avec une traite à la banque remettante, il lui donne l'ordre de délivrer les documents à l'importateur (par intermédiaire) de la banque chargée de l'encaissement après l'acceptation de la traite libellée à l'échéance convenue par ce dernier ;
3. Le banquier remettant envoie les documents accompagnés de la traite à la banque chargée de l'encaissement ;
4. L'importateur ne peut disposer des documents qu'après avoir signé la traite sortie de reconnaissance par la vole juridique ;
5. La banque chargée de l'encaissement remet les documents à son client importateur qu'il puisse retirer sa marchandise ;

6. Une fois que la traite est acceptée par le client (importateur) la banque chargée de l'encaissement la transmet au banquier remettant avec une lettre, tout en demandant qu'elle soit créditée ;

7. Le banquier remettant paiera l'exportateur à échéance de la traite après transfert des fonds par la banque de l'importateur.

3.1.3. Les documents contre acceptation et aval

Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger une garantie de la banque de l'importateur sur ces traites⁸

3.2. La mise en œuvre de la remise documentaire.

3.2.1. La gestion de la remise documentaire à l'importation.

L'acheteur d'une marchandise payable au moyen d'encaissement documentaire sera avisé par la banque présentatrice dès que les documents lui seront parvenus. L'avis des indications principales sur la nature des documents et la marchandise expédiée.

Ainsi l'acheteur pourra, le cas échéant, déterminer si les documents en possession de la banque présentatrice permettent de prendre livraison de la marchandise et la dédouaner. Par exemple : lors d'une importation des marchandises, le transport se fait dans la plupart des cas par voie maritime. Le client ne souhaite pas avoir recours à des crédits documentaires ou des lettres de crédits stand-by, car elles sont consommatrices de lignes de crédit.

Le fournisseur exige un moyen de paiement rapide et sûr, dans ce cas la remise documentaire est le meilleur moyen de paiement, permettant à un exportateur étranger de faire encaisser par la banque remettante le montant de la facture que l'importateur devra régler. En même temps la banque remettante sera chargée de vous remettre les documents représentant la créance.

a. Fonctionnement

- Accords préalables sur les conditions de paiement et le contrat de vente entre importateur et exportateur.
- L'exportateur donne l'ordre d'encaissement à sa banque, accompagné des documents et de l'effet de commerce à vue ou à l'échéance.
- La banque de l'exportateur transmet l'ordre d'encaissement et les documents à la banque remettante.
- La banque remettante vous remet les documents après paiement ou acceptation de l'effet.

b. Avantages

⁸ REZKI-DJ, TATACNAK-S, « Financement des opérations du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaïa 2010-2011, P24.

- Procédure simple et peu onéreuse.
- Paiement plus sécurisé pour l'exportateur.
- Remise donnant des documents à l'acheteur contre paiement dû ou acceptation d'une lettre de change.

3.2.2. La gestion de la remise documentaire à l'exportation

Avant de choisir l'encaissement documentaire pour recouvrer une créance :

- Avant la négociation du contrat de vente, il faut déterminer si l'encaissement documentaire va suivre le paiement souhaité ;
- Solvabilité et honorabilité de l'acheteur ;
- Expérience faite avec le pays de l'acheteur ;
- Situation politique, économique et juridique dans le pays de l'importateur ; ▪ Contrôle des changes et restrictives aux importations dans le pays de l'importateur ; ▪ Possibilité de trouver un nouvel acheteur ou rapatrier la marchandise au cas où l'acheteur refuserait d'en prendre livraison et frais qui pourraient en résulter.

Après avoir choisi l'encaissement documentaire pour recouvrer une créance :

- Si la marchandise doit être délivrée contre acceptation d'une traite payable à 180 jours par exemple, la solvabilité de l'acheteur et sa volonté de payer revêtent une importance plus grande. La marchandise sera peut-être déjà revendue ou utilisée, et la seule sécurité reste l'acceptation de l'acheteur.

a. Fonctionnement

- Accords préalables sur les conditions de vente des marchandises, objet de la commande entre exportateur et importateur ;
- L'exportateur expédie les marchandises et établit les documents d'expédition ainsi que les autres documents nécessaires à l'importation des marchandises. Il émet une lettre de change tirée sur l'importateur (tiré) ;
- L'exportateur remet ensuite à la banque remettante les documents et les lettres de changes à vue ou à l'échéance. Accompagnés d'une lettre d'instruction pour la remise des documents au tiré contre son acceptation ou son paiement ;
- La banque remettante adresse à la banque de l'acheteur des documents accompagnés du bordereau d'instruction qui prend les ordres de l'exportateur.

b. Rôle du correspondant

1) Présentation de la remise documentaire

Aussitôt que la banque domiciliaire a reçu les documents, elle avise l'importateur (tiré) par écrit des conditions de remise des documents stipulés sur le bordereau d'inscription.

- Document contre paiement D/P ;
- Document contre acceptation D/A ;
- Document contre acceptation D/A et aval de la banque du tiré : les documents ne sont remis au tiré que contre acceptation d'une lettre de change tirée sur lui, payable à une échéance donnée et avalisée par la banque domiciliataire.

2) Paiement de la remise documentaire

- L'exportateur donne instruction de payer ou accepter la lettre de change. La banque correspondante, si les conditions du bordereau d'inscription sont contrôlées, remet les documents au tiré (acheteur) qui peut faire procéder au retrait et au dédouanement des marchandises ;
- Le transfert des fonds a lieu après paiement de la lettre de change à vue ou à l'échéance ; le cas échéant après accords des autorités monétaires si un contrôle de change est en vigueur dans le pays ;
- La banque remettante reçoit les fonds et crédite le compte de l'exportateur (compte dinar ou compte en devise).

3.3. Les risques associés à la remise documentaire

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

1.3.2.1. Pour l'importateur

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

1.3.2.2. Pour l'exportateur

Le risque pour l'exportateur apparaît si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires.

Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moins prix (prix commercial). Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

1.3.2.3. Pour la banque de vendeur

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

3.4. Les motifs de non-paiement et de non-levée des documents

- Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial ;
- Le montant facturé est supérieur à celui de la commande ;
- La marchandise n'est pas conforme à la commande ou elle a été expédiée tardivement ou avant la date prévue ou n'est pas encore arrivée à destination ;
- Les documents sont parvenus à l'acheteur étranger, après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter ;
- L'acheteur souhaite inspecter la marchandise avant de donner son accord éventuel au paiement ;
- Il manque des documents indispensables au dédouanement (certificat phytosanitaire).
- La licence d'importation n'a pas été encore obtenue ;
- Le jeu de connaissances est incomplet.

3.5. Le cout de la remise documentaire

Le cout (à titre purement indicatif) se situe de 0.1 à 1% du montant de la vente, avec un plafond maximum et minimum. Les frais et commissions d'encaissement sont à la charge du vendeur sauf stipulation contraire entre les parties.

Conclusion

On peut retenir que la remise documentaire est une procédure assez simple et pratique dans le cas où l'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client. Il se sert du règlement de ses clients pour payer ses propres fournisseurs et évite le plus souvent le risque de change.

Le vendeur se méfiera des désistements intempestifs du client, surtout sur des marchandises saisonnières (vêtements...) ou périssables. Un acompte à la commande est fortement conseillé. La couverture du risque politique par un assureur-crédit est nécessaire sur certaines destinations à risque pour éradiquer le risque de non-transfert des fonds.

Le vendeur prendra toutes les précautions pour que la marchandise ne soit pas adressée à l'acheteur étranger mais de préférence à une banque locale après accord de cette dernière.

Enfin, l'exportateur doit laisser des instructions précises aux banques pour qu'elles puissent préserver les marchandises dans l'hypothèse où l'acheteur ne lèverait pas les documents.

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

Introduction

Dans le chapitre II étudié nous avons exposé les principales techniques de paiement et de financement en évoquant pour chacune d'elle le contexte d'utilisation. Dans ce qui suit, on a tenté de comprendre les opérations et les étapes d'établissement d'une opération d'importation par un crédit documentaire, il nous a été possible de traiter et de présenter un cas réel.

Pour ce faire, nous avons d'abord commencé par la présentation de l'organisme d'accueil qui nous a accueillis pour effectuer notre stage, ensuite, on va décrire le déroulement de l'opération du crédit documentaire.

Section 01 : Présentation de crédit populaire d'Algérie CPA

1. Présentation du CPA

1.1. Historique de CPA

Le CPA est créé en 1966 par l'ordonnance n°66/366 du 29 Décembre avec une capitale initiale de 15 millions de DA, ses statuts ont été arrêtés par l'ordonnance n°67/78 du 11 mars 1967.

Dans les dispositions générales de ses statuts, le CPA est conçu comme banque générale et universelle. Il est réputé commerçant dans ses relations avec les tiers. Le CPA a hérité des activités gérées auparavant par les banques populaires (Banque populaire commerciale et industrielle à Alger, Oran, Annaba et Constantine) ainsi que d'autres banques étrangères, Banque Alger Misr, société marseillaise du crédit et compagnie française de crédit et de banque (C.F.C.B).

En 1985, le CPA a donné naissance à la banque de développement local (BDL), après cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et 89000 comptes clientèles. En 1989, il est érigé en entreprise publique économique (EPE), juridiquement structure en société par action. Cette période manque ainsi son engagement sur la voie de la commercialité, fort d'une situation financière saine.

Le CPA dispose d'un réseau d'agences implantées à travers le territoire national et encadrées par quinze groupes d'exploitation. L'offre du réseau CPA privilégie une relation personnalisée et une qualité d'écoute s'appuyant sur une gamme complète de produits et services.

La force du CPA réside dans la mise à la disposition de ses clients d'une équipe de professionnels hautement qualifiés, au savoir-faire généreux, afin de les accompagner dans leurs projets les plus ambitieux.

1.2. Structure du CPA

Le CPA, en tant que banque commerciale, intervient sur le marché de l'intermédiation bancaire et financière.

A ce titre, il traite toutes les opérations bancaires et financières notamment la réception des dépôts du public, l'octroi du crédit sous toutes les formes, la mobilisation des crédits extérieurs et la souscription à des prises de participation dans des filiales et des sociétés nationales et internationales. Sous un contexte économique marqué par l'évolution vers la concurrence, le CPA émerge dans une dynamique de changement induite par la nécessité de s'adapter à la nouvelle exigence de gestion fondée sur la rentabilité.

Cette exigence d'adaptation requiert l'amélioration continue et harmonieuse des performances globales de la banque. Seul choix qui même de lui permette de consolider ses atouts de compétitives par voie de conséquence, sa position sur le marché ainsi que l'accentuation de son intervention dans le financement de l'économie. Cette volonté d'amélioration est véhiculée par un processus de modernisation de la banque qui appuyée par réorganisation qui comporte:

- Une division centrale: la division des affaires internationales;

➤ Trois (03) directions générales adjointes (DGA chargée de l'exploitation, DGA chargée de l'administration et DGA chargée des engagements et des affaires juridiques).

Toutes ces structures centrales sont sous l'égide du président générale qu'est assisté par un cabinet de conseillers.

Le type de structure adoptée par le CPA comme nous pouvons le voir à travers l'organigramme est fonctionnel ; effectivement, nous distinguons des fonctions séparées, affaires internationales, exploitation et enfin engagement et affaires juridiques.

Chaque direction adjoint est spécialisée dans son domaine, c'est l'avantage des relations fonctionnelles pour atténuer les relations hiérarchiques.

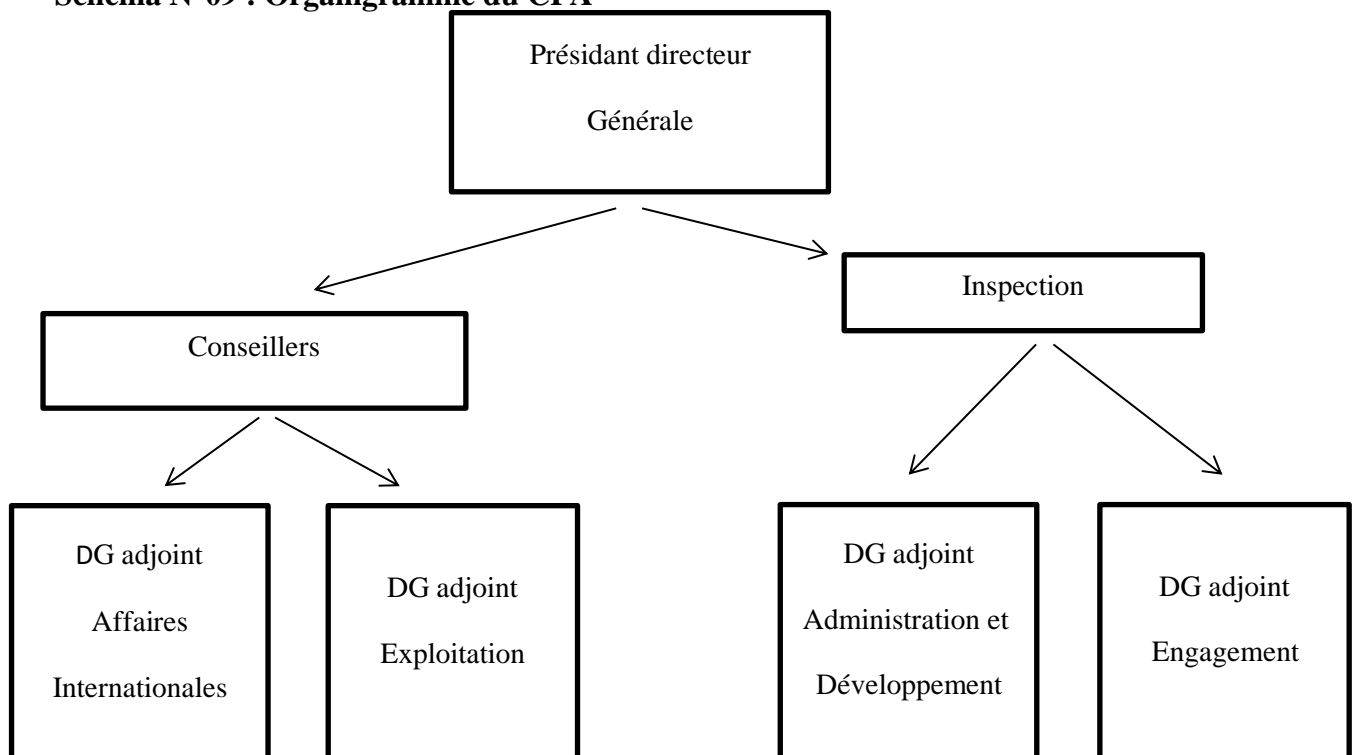
En adoptant ce type de structure, le CPA vise trois (03) objectifs :

- Cerner les principales fonctions de la banque;
- Redistribuer rationnellement les tâches et les responsabilités;
- Assure une meilleure efficacité d'intervention de la banque dans la sphère économique et le développement progressif des nouvelles activités liées aux mouvements des capitaux.

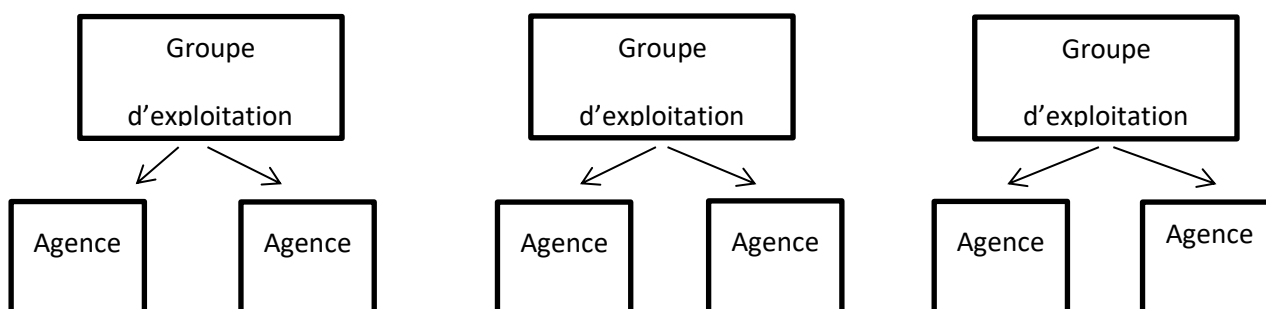
Il est à rappeler que ce type de structure associée à l'autorité et à la compétence des responsables donne la priorité aux relations fonctionnelles pour atténuer les relations hiérarchiques.

Cependant, une telle organisation de la fonction risque de faire perdre de la cohérence fonctionnelle de la structure

Schéma N°09 : Organigramme du CPA



<ul style="list-style-type: none"> • Directions des Finances et relations externes, • Direction de traitement des opérations et commerce extérieur. 	<ul style="list-style-type: none"> • Direction du réseau • Direction marketing et communication, • Direction des valeurs de gestion, des valeurs mobilières. 	<ul style="list-style-type: none"> • Direction des systèmes et organisation, • Direction de l'approvisionnement et du contrôle de gestion, • Direction des ressources humaines, • Direction de l'administration générale, Direction de l'audit 	<ul style="list-style-type: none"> • Direction du crédit BTPH, Direction du crédit industrie et service, Direction du crédit spécifique, Direction des études et suivie des engagements, direction des affaires juridiques en contentieux.
---	---	--	---



La structure du CPA est présentée ci-dessus :

1.3. Activités du CPA

L'autonomie des banques a mis fin au système de domiciliation obligée et a consacré l'action commerciale dans le cadre d'une concurrence de plus en plus affirmée. Le nécessaire développement des ressources dans un contexte de sous bancarisation a conduit le crédit populaire d'Algérie à mobiliser de grandes capacités commerciales et à rechercher des méthodes plus efficaces d'attraction de l'épargne.

1.3.1. La collecte des ressources

C'est sur la base des ressources et des emplois que c'est fondue l'activité de la banque, donc celle-ci consiste à faire l'intermédiation entre les emprunteurs. Cette collecte de ressource se fait par l'ouverture de comptes sous ses différentes formes : Ressources a vue (chèques courants, comptes) ou à terme (dépôt à terme en devise, bon de caisse ...)

1.3.2. La distribution du crédit

L'octroi de crédit s'effectue sur la base d'une étude du dossier présentée par le client qui doit être domicilié à la banque ou il sollicite ce crédit. Le client doit exercer une activité de la structure financière de l'activité, les risques, conclusion et avis.

1.3.3. L'activité commerciale

Le CPA a engagé un programme de renforcement de son réseau au plan physique et organisationnel, car il a procédé à de nouvelles implantations commerciales aussi bien dans les centres urbains que dans les centres faibles couverture bancaire. Cet effort accompagné d'une restriction de l'architecture aux réseaux d'une manière générale, une réflexion approfondie a été engagée autour de la politique commerciale de l'établissement confrontée depuis la mise en œuvre de la réforme économique à une concurrence stimulante.

2. Mission et organisation du groupe d'exploitation

Le groupe d'exploitation est organisé en trois fonctions qui a les missions suivantes :

2.1. Mission du groupe

Il a pour principale mission de veiller à l'exécution de la politique générale de la banque et de conduire le développement de son activité :

- De crédit ;
- De l'action commerciale
- D'administration et moyen de contrôle.
- De commerce extérieur ;

2.2. Organisation de groupe

Le groupe est composé de trois (03) fonctions :

- L'exploitation ;
- Administration et ressources humaines ;
- Contrôle.

Ces fonctions sont individualisées en secteurs, cellules, services, compartiments et sections selon le volume des tâches à accomplir. Elles peuvent faire l'objet de regroupement homogène si le niveau d'activité développé le justifie.

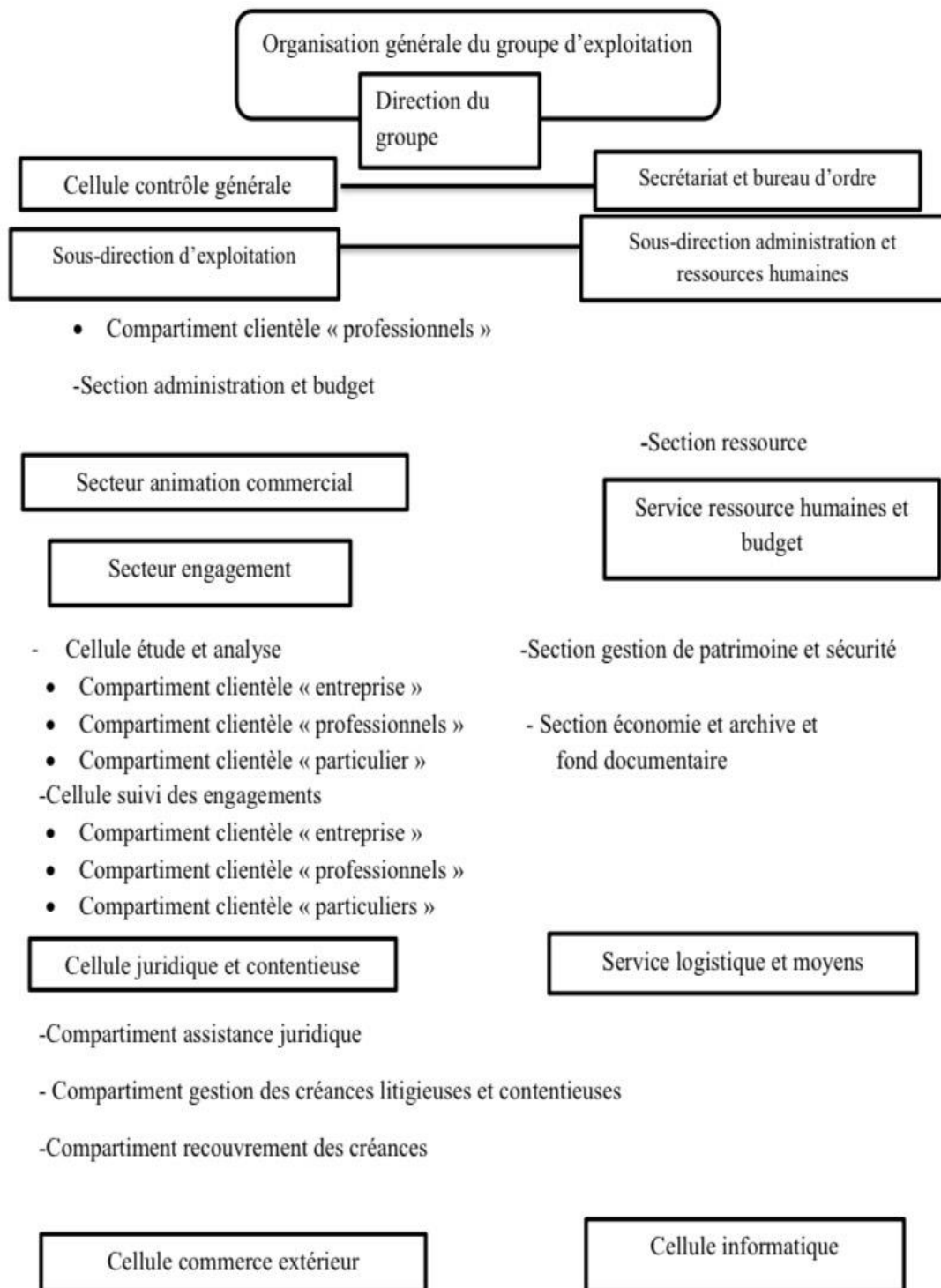
2.3. Objectifs du groupe d'exploitation

Le groupe vise essentiellement à :

- Améliorer l'organisation de l'action commerciale orientée vers la satisfaction du client par la qualité de l'accueil et la rapidité dans le traitement des opérations ;
- Développement de l'activité de la banque au plus régional et élargir son portefeuille clientèle ;

- Assister à des agences rattachées en vue de concrétiser les objectifs de la banque ;
- Renforcer les missions de management et de contrôle dévolue au directeur de groupe d'exploitation ;
- Promouvoir les actions de communication interne et externe pour consolider et conforter l'image de marque de l'établissement ;
- Développer et améliorer de concert avec les agences les actions de recouvrement des créances.

Schéma N°10 : organigramme générale du groupe d'exploitation.



Source : Document interne C.P.A

3 Présentation de service du crédit

La banque CPA a plusieurs services parme eux le service crédit

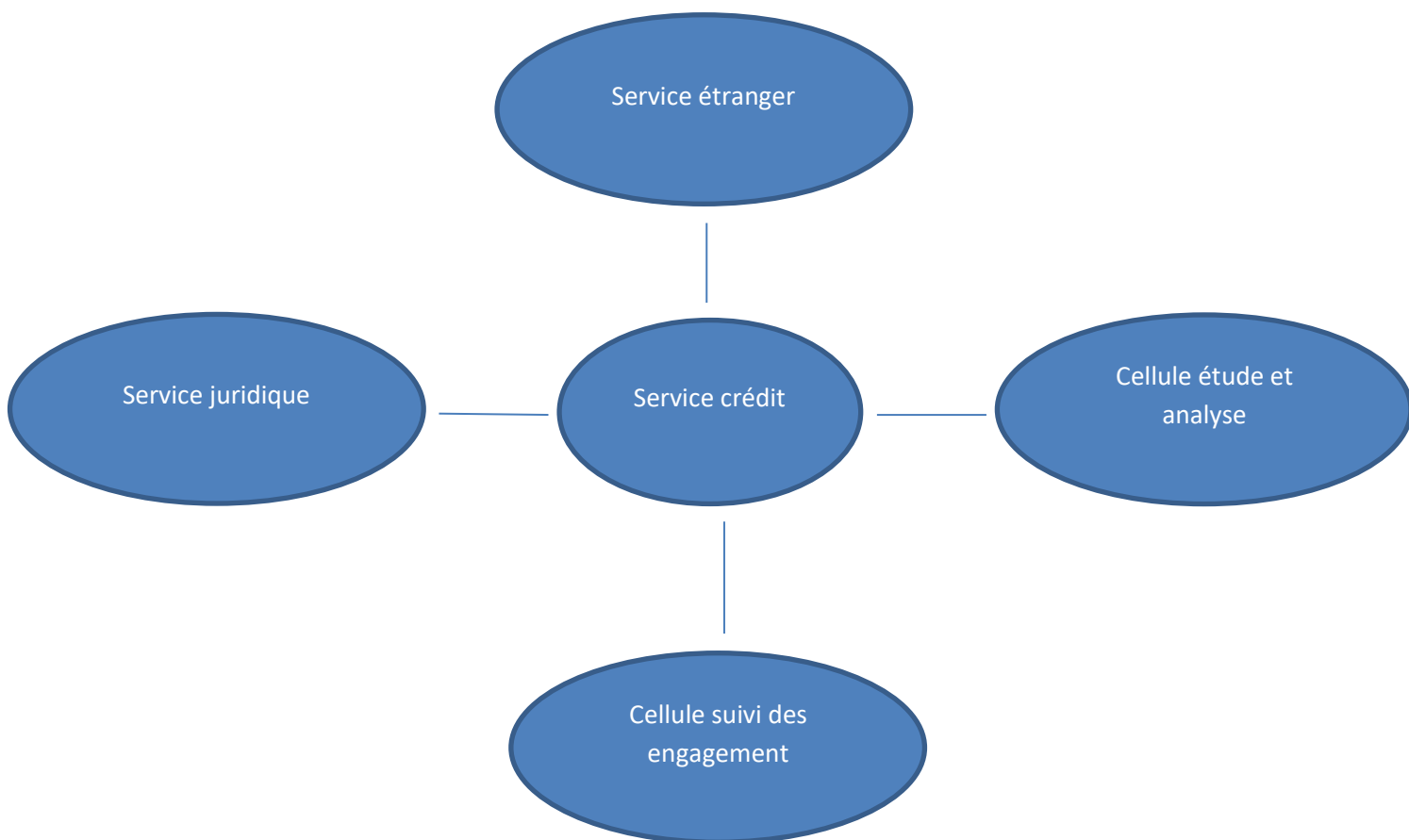
3.1. Organisation du service crédit

Comme toutes entreprises, la banque cherche à maximiser son projet et le service crédit s'affirme dès lors qu'il représente une source potentielle. Toutes fois, beaucoup de risque lui sont lies, il est utile voir nécessaire de les minimiser par le suivi des engagements. Afin de mener à bien cette tâche, le service crédit est organisé de telle sorte à étudier, contrôler et suivre tout engagement.

- Organisation du service crédit

Selon la nouvelle organisation du crédit populaire d'Algérie, le service crédit est structure comme suite :

Schéma N°11 : la structure de service crédit



Source : document interne de CPA

3.2. Rôle du service crédit

Le département crédit a pour missions principales de :

- Renseigner la clientèle sur les possibilités de financement de ses objectifs ;
- La réception et le montage des dossiers de crédit ;
- La mise en place des lignes de crédits après recueil des garanties ;
- Suivre, confectionner et exploiter la statistique d'engagement ;
- Etablir les rapports d'activité périodiques du service ;
- Assurer le recouvrement des créances litigieuses et contentieuses en collaboration avec la cellule juridique.

3.3 Cellule d'étude et d'analyse

Cette structure est constituée d'un ensemble homogène et compose d'analystes regroupés par section d'activité. Ils sont chargés de :

- L'assistance de la clientèle en matière de crédit ;
- La vérification de la conformité des dossiers sur le plan fiscal, administratif et comptable ;
- Etudier les demandes de crédit ; Réaliser toutes les études comparatives par secteur ou par branches d'activités pour une meilleure analyse du risque ;
- Concevoir et maintenir une base de données relatives aux engagements ; Soumettre pour appréciation et décision de la direction de l'agence (comité de crédit d'agence) les dossiers de crédit étudiés ;
- Le suivre d'une façon régulière et permanente des entreprises financières : suivre conjointement avec la cellule engagement, l'utilisation des crédits et leurs remboursements à échéances ;
- Suivre la réalisation physique des projets d'investissements financés par l'agence établie par le groupe de rattachement avec les propositions en vue de préserver l'intérêt de la banque ;
- Assurer avec la cellule juridique la récupération des litigieuses et contentieuses.

3.4. Cellule de suivi de l'engagement

Organe d'exécution et de suivi, elle est chargée de :

- Suivre quotidiennement l'engagement de l'agence ;
- Veiller à ce que les conditions des banques soient strictement appliquées ;
- Précéder la collaboration avec la cellule juridique, au recueil des garanties exigées avant la mise en place des crédits ;
- Mettre en place les autorisations de crédit et assurer le suivi ;
- Assurer le recueil et veiller à la conformité des garanties bancaires liées au commerce extérieur ;

- Elaborer et envoyer les statistiques destinées aux groupes et aux structures centrales d'études et d'analyses concernées.

4. Le comité de crédit

4.1. Le comité de crédit d'agence

Il est composé du directeur qui assure la présidence du comité et d'une charge d'étude ou plus. C'est la première autorité qui s'entame au sujet d'une demande de crédit.

4.2. Le comité de crédit de groupe

Il est composé du directeur de groupe, d'une charge d'étude ou plus d'un représentant des affaires juridiques.

5. Les relations du service crédit

5.1. Les relations fonctionnelles

Le service crédit entretient des relations fonctionnelles d'une part avec la clientèle et d'autre part avec les services de l'agence, à savoir : le service caisse (dinar/devise) ; commerce extérieure, le service portefeuille et administratif. Il entretient également des relations avec les groupes d'exploitation de rattachement, en particulier le département crédit dans le cadre des missions d'assistance, de contrôle et de suivis confis à ce dernier.

5.2. Les relations hiérarchiques

Le service crédit est sous la tutelle de la direction de l'agence qui est rattachée au groupe d'exploitation. Ce dernier est relié à la direction centrale du réseau en sa qualité de président du comité de crédit de son agence. Le directeur de l'agence vérifie le travail effectué et contribue à la prise de décision.

Pour ouvrir un dossier de domiciliation l'importateur, SNC (x) présente au CPA agence 155 El Aurassi les documents suivants :

- ✓ Demande d'ouverture de dossier de domiciliation signée et cachetée par le client;
- ✓ Engagement d'importation dûment signé par le client ✓ Facture pro-forma
- ✓ Attestation de la taxe de domiciliation
- ✓ La facture pro-forma comporte les renseignements suivants :
 - Nom et adresse de l'exportateur : société industrielle de transformation (SIT) ;
 - Nom et adresse de l'importateur :(SNC (x) ;
 - Montant de la facture pro-forma :51030 ,00 DT ;
 - Désignation de la marchandise ;
 - Terme de vente : CMR ;

- Forme de Credoc : irrévocable et confirmé ;
- Port d'embarquement : AL AYOUN TUNISIE.

La demande d'ouverture de dossier de domiciliation comporte les renseignements suivants :

- Date d'établissement de la demande : 08/04/2019 ;
- Nom de l'importateur : l'entreprise SNC(x) ;
- Numéro de compte de l'importateur auprès du CPA agence 193 ;
- Référence et date de la facture pro-forma 11/2019 du 23/03/2019 ;
- Indication relative aux marchandises importées ;
- Nature des produits : matériel RESINE EPOXYDIQUE A1, RESINE EPOXYDIQUE PR SILICE 01/03
- Montant en :

✓ Devise: 510330,000TND

✓ La contre-valeur en Dinars: 2558537,03 DA

- Nom de l'exportateur : société industrielle de transformation (SIT)
- Origine de la marchandise : TUNISIE ;
- Condition de paiement : crédit documentaire irrévocable et confirmé.

➤ **Vérification préalable**

Le chef des opérations de commerce extérieur vérifie :

- L'importateur n'est pas frappé d'interdiction à l'importation ;
- La marchandise n'est pas prohibée à l'importation ;
- L'entreprise a une autorisation d'ouverture de crédit.

➤ **Vérification de la conformité des documents**

Le chef des opérations de commerce extérieur vérifie :

- L'intégralité des documents reçus ;
- L'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances uniformes relative au crédit documentaire est respecté dans les clauses de la facture pro-forma ;
- La concordance des documents entre eux ;
- Les clauses de la facture pro-forma sont identiques à celles de la demande d'ouverture du dossier de domiciliation.

2.3.1.2. Matérialisation de la domiciliation

Elle se caractérise par l'attribution d'un numéro d'ordre chronologique au dossier de domiciliation comme suit :

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

AGENCE « 155 » Alger

35 .02.03 2019 /1 00020 10 TND

Puis il procède à l'apposition cachet de domiciliation sur les factures pro-forma présentées par l'entreprise SNC (x) ; Ensuite, il remet au gérant de l'entreprise SNC (x) un exemplaire de la facture pro-forma dument domiciliée, cachetée par le directeur de l'agence.

2.3.1.3. Etablissement d'une fiche de contrôle

Le chef des opérations de commerce extérieur remplit soigneusement une fiche de contrôle à délai normal, ceci à l'aide de la facture pro-forma et de la demande d'ouverture de la réglementation des changes.

✓ La fiche de contrôle comprend:

Une chemise rayée de « marron » qui sera le dossier de domiciliation conservée au niveau de l'agence pour le suivi jusqu'à une date butoir dans laquelle elle aura des comptes à rendre à la banque d'Algérie ; Une fiche intercalaire rayée de « violet » qui reprend les mêmes renseignements que la fiche de contrôle, elle est transmise à chaque fin de journée à la banque d'Algérie accompagnée d'un bordereau d'envoi conçu à cet effet

➤ La fiche de contrôle reprend les renseignements suivants:

- Numéro de l'agence : 155
- Date de domiciliation : 08/04/2019 ;
- Numéro de guichet : (x) ;
- Numéro de domiciliation ; 35 .02.032019 /10002010TND ;
- Nom et adresse de l'importateur : SNC (x) Alger;
- Pays d'origine : TUNISIE ;
- Nature du contrat : CMR Alger
- Montant prévue :

✓ En devise: 510330,000 TND

✓ Contre-valeur en Dinars: 2558537, 03DA;

- Nature des marchandises.

Décision de la section domiciliation :

C'est la décision prise par la banque en fonction de la situation des dossiers, dans notre cas, le dossier a apuré c'est-à-dire la valeur nette transférée (portée sur la formule de règlement), la valeur dédouanée et le montant de facture définitive sont égaux.

2.3.1.4. Calcule des commissions et taxes sur la domiciliation

Les commissions sur domiciliation ont un montant fixe qui est de 1500 DA

➤ Calcul du montant TVA

Montant TVA (19%) : $1500 \times 17\% = 285$

➤ Calcul du montant des frais de domiciliation (MFD)

MFD : $1500.00 + 285.00 = 1785.00$

Enfin le préposé aux opérations de commerce extérieur classera dans la fiche de contrôle :

- La demande d'ouverture du dossier de domiciliation ;
- La facture pro-forma.

2.3.2. Emission du Credoc

2.3.2.1. Réception de la demande d'ouverture du crédit documentaire Disponible chez l'agence 155 « CPA » c'est un imprimé sur lequel sont mentionnés les documents et les indicatifs relatifs au contrat commercial :

- Nom de l'acheteur et ses références : l'entreprise SNC(x) ;
- Nom de l'agence domiciliaire : agence EL AURASSI « 155 » ;
- Nom de fournisseur : société industrielle de transformation (SIT) ;
- Nom de la banque notificatrice : Banque de Tunisie ;
- Somme de l'importation dans la devise d'échange utilisé : 51030,000 TND ;
- Délai de la validité du Credoc : 3 mois ;
- Documents exigés par l'importation ;
- Facture commerciale ;
- La lettre de transport international CMR ;
- Certificat de conformité ;
- Certificat d'origine ;
- Notes de poids ;
- Fiche technique ;
- Déclaration de la douane tunisienne ;
- Le terme de vente choisit : DAF ;
- La nature des marchandises ;
- Le lieu d'embarquement ;
- Le lieu d'arrivé ;
- Transbordement : interdit ;

- La modalité de paiement : paiement a vue ;
- La nature du crédit : irrévocable et confirmé ;
- A cette demande d'ouverture viendra s'ajouter :
Engagement d'importation :
 - Elle doit comporter les renseignements suivants :
 - Le nom ou la raison social de l'importation : SNC(x) ;
 - Le nom ou la raison sociale de fournisseur : société industrielle de transformation (SIT) ;
 - Le pays d'origine des marchandises : TUNISIE ;
 - La nature des produits ;
 - Le montant en devise : 51030 .000 TND

2.3.2.2. Constitution de la provision

Après avoir rassemblé tous les documents nécessaires et après une vérification de signature de l'entreprise SNC(x), la banque procède au blocage de la provision à (100%) du montant de la facture et (10% pour une entreprise de production et 20% pour une entreprise commerciale) du montant qui présente le taux de cours de change sur le risque de change. Le montant de provisions doit bloquer en dinars.

2.3.2.3. Transfert du dossier à la direction de l'étranger à Alger

L'agence transfert à la direction de l'étranger, le dossier d'ouverture du Credoc sur instruction de l'entreprise SNC (x) d'Alger en faveur du fournisseur société industrielle de transformation (SIT) ; A la réception du dossier par la direction de l'étranger, cette dernière envoie un accusé de réception au CPA agence « 155 ».

La direction de l'étranger transmet un message Swift à la banque correspondante Banque de la Tunisie pour l'informer de l'ouverture du Credoc à l'ordre de l'entreprise SNC(x) en faveur de société industrielle de transformation (SIT), en demandant sa confirmation puis elle remet à l'agence CPA 155 une copie de message Swift, et débite le compte du montant de 2000.00 qui correspondent au frais de Swift et le montant d'engagement au niveau de la banque central.

2.3.2.4. Achat des devises et récupération de la formule 4

L'agence CPA 155 procédera à l'achat des devises, c'est-à-dire la monnaie de facturation en (TND) auprès de la banque d'Algérie but de couvrir son compte auprès du correspondant étrangère et débitera le compte de son client de la valeur équivalente en dinars.

Cette opération sera justifiée par un fournisseur appelé prélèvement de devise (annexe n°08) fournie par la banque centrale d'Algérie (direction des services étrangers et du contrôle des échanges) et envoie une copie de la formule 4 à l'agence 155 Alger et qui comporte les renseignements suivants :

- Numéro du crédit documentaire ;
- Date d'achat de la devise ;

- Numéro de l'agence : CPA 155 ;
- Nom de l'importateur : SNC(x) ;
- Numéro de la domiciliation : 35 .02.03 2019 /10002010TND
- Pays d'origine des marchandises : TUNISIE ;
- Incoterm choisit : DAF ;
- Montant de prélèvement sur le marché : 51030 .000 TND
- Date de règlement : 09/04/2019 ;
- Frais de domiciliation : 1500 .00 DA (montant fixe) ;
- Le compte client sera débité de 178 ;
- Le compte commission sera crédité de 1500 DA ;
- Le compte taxe sera crédité de 285 DA.

2.3.3. Calcule des frais d'ouverture du Credoc

Dans l'ouverture du crédit documentaire, l'agence CPA 155 prélève les commissions d'un montant de 3.000.00 (C'est un montant fixe quel que soit le montant de l'opération).

Frais d'ouverture du Credoc = commission d'ouverture + TVA

Commission d'ouverture = 300000DA

Le montant de la TVA = commission x 19%

Total des frais d'ouverture de crédit documentaire = 300000+57000

Total des frais d'ouverture de crédit documentaire = 357000 DA

Calcul des frais d'engagement :

Ecriture d'engagement

Le compte 930 est le compte du Credoc traité au niveau de l'agence.

Le compte 935 est le compte de l'engagement donné en Algérie.

Donc

Débiter le compte 930 du montant de la facture commerciale : 51030.000 TND.

Créditer le compte 935 de 51030.000 TND.

Frais d'engagement= commission d'engagement + TVA
--

➤ Les commissions d'engagement ont un taux de 2,75% du montant initial de la facture

$$\text{Commission d'engagement} = \text{montant de la facture} \times 2,75\%$$

$$\text{Commission d'engagement} = 2558537,03 \times 2,75\%$$

$$\text{Commission d'engagement} = 7035,97 \text{ DA}$$

$$\text{TVA} = \text{Commission d'engagement} \times 19\%$$

$$\text{TVA} = 7035,97 \times 19\% = 1336,83 \text{ DA}$$

$$\text{Total des frais d'engagement} = 7035,97 + 1336,83 = 8372,80$$

Le compte client sera débité de 8372,80 DA

➤ La comptabilisation

Débit compte client 8372,80 DA

Crédit compte engagement 7035,97 DA

Crédit compte TVA 1336,83 DA

➤ Frais Swift

Débit compte client 2000,00 DA

Crédit compte commission 2000,00

Blocage de la provision

L'agence procède au blocage de la provision à 110% (10% représente le risque de change) :

Cela veut dire qu'on : $2558537,03 + 255853,703$

Débiter le compte client de : 2814390,733 DA

Créditer le compte bloqué « 461 » : 2814390,733 DA

Règlement de l'opération

La direction de commerce extérieur (DOPEX) débite le compte 461 et crédite son compte à la réception des documents conformes.

2.4. Réalisation du crédit documentaire

La banque du fournisseur (banque de Tunisie) contacte son client SNC (x) dans le but, de lui notifier et confirmer le crédit, le bénéficiaire se doit d'examiner attentivement tous les termes du Credoc afin de vérifier s'il peut respecter toutes les exigences émises et si elles sont conformes à la négociation commerciale.

Lorsque l'exportateur société industrielle de transformation (SIT) est d'accord avec les termes du Credoc, la banque étrangère (banque de Tunisie) informe la confirmation du crédit documentaire à l'entreprise par circuit bancaire (banque de Tunisie / CPA agence 155).

Suite à cette confirmation, l'entreprise (SIT) prépare les documents exigés par l'entreprise SNC (x) et procède à l'expédition de la marchandise avant la date limite d'expédition portée sur le Credoc.

2.4.1. Réalisation physique

Une fois l'exportateur « fournisseur » (SIT) est au courant de l'ouverture du crédit documentaire

1ere étape :

- ✓ Fait établir les documents exigés et documents par l'entreprise SNC (x);
- ✓ Deux exemplaires de la facture commerciale qui sont définitives;
- ✓ L'origine est remise à l'entreprise SNC (x);
- ✓ Une copie est conservée dans la fiche de contrôle;
- ✓ Un exemplaire du certificat d'origine;
- ✓ Trois exemplaires de la CMR établies à l'ordre de l'agence « 155 » ;
- ✓ Un exemple de la liste de colisage;
- ✓ Un exemplaire de certificat de fumigation;
- ✓ Un exemple de note de poids et de qualité;
- ✓ Un exemplaire de certificat de conformité.

2eme étape :

Expédition de la marchandise qui est le matériel de peinture accompagnée d'un exemplaire de chaque document exigé par l'entreprise SNC (x).

Remise le reste des documents à la banque CPA agence de l'Aurassi « 155 ».

3eme étape :

Dans les 12 jours ouvrables qui suivent la date d'embarquement la banque de la Tunisie chargera de vérifier la conformité de ces documents en ce qui concerne :

- ✓ Leur intégralité;
- ✓ Leur conformité avec le crédit documentaire ouvert;
- ✓ Leur concordance avec les RUU et CCI ;
- ✓ La concordance entre eux.

Dans les délais convenus (5 jours ouvrés) puis les envoyer à la direction de l'étranger. La direction de l'étranger vérifie à son tour la conformité des documents dans les convenus puis de les envoyer à l'agence. Des réceptions des documents, le proposé au service commerce extérieur effectue les opérations suivantes pour la levée des documents :

Il avise l'entreprise de l'arrivée des documents ;

Il domicilie la facture définitive.

La banque remet à son client les documents nécessaires pour le dédouanement de la marchandise.

4 eme étape :

En dernière étape l'entreprise SNC (x) fait dédouaner sa marchandise : du port d'Alger avec la présentation de ces documents ;

- ✓ 2 factures commerciales;
- ✓ 3 CMR;
- ✓ 1 certificat de conformité;
- ✓ 1 note de poids;
- ✓ 2 listes de colisage;
- ✓ 1 fiche technique;
- ✓ 1 déclaration de douane TUNISIENNE.

2.4.2. Réalisation financière

Après vérification des documents, la banque de la Tunisie les transmet à la direction de l'étranger et crédite le compte de l'entreprise (paye le fournisseur) et débite son compte. La

direction de l'étranger vérifier les documents et crédite le compte de la banque de la Tunisie et débité le compte de l'agence. L'agence « 155 » reçoit les documents et fait la vérification et crédite son compte et débité le compte de l'entreprise SNC (x).

2.5. L'apurement

Ce dossier sera apuré au niveau de l'agence CPA « 193 » et classé les documents qu'on a utilisé dans cette opération qui sont les suivants :

- ✓ Facture définitive domiciliée;
- ✓ Formule 4 annotée;
- ✓ Copie Swift;
- ✓ La lettre de transport international CMR;

Ce dossier est composé de la fiche de contrôle modèle (FDI) et de la chemise (EM11) et il doit être conservé avec tous les justificatifs appropriés au niveau des archives pour être mise à la disposition du contrôle des changes ou tout autres organes de contrôle externe pendant une période de 5 ans. Cette période n'est pas limitative et une attention particulière doit être réservée à ces archives au même titre que toute autre opération.

Conclusion

Le déroulement de la procédure de crédit documentaire est complexe en raison de sa garantie, on ne peut passer à une étape qu'après vérification l'exécution de l'étape précédente. Le rôle que joue la banque dans les opérations de crédit documentaire est primordial, elle veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévues et sur les transferts de fonds vers la banque de bénéficiaire. C'est donc l'intervention du système bancaire dans tout le processus de réalisation de crédit documentaire qui offre cette garantie. De l'autre côté il n'existe pas de service ni de garantie sans contrepartie, la réalisation de paiement par crédit documentaire présente une démarche lourde et complexe et d'un cout élevé de sa commission d'ouverture qui sera multiplié en cas de confirmation ce qui a été vérifié lors de l'analyse des résultats obtenus sur la question qui ont été posé aux clients de CPA. C'est qu'ils confirment aussi leurs difficultés d'exercer leurs transactions après l'obligation de l'utilisation de crédit documentaire aux opérations d'importations.

Conclusion générale

Posant des difficultés généralement délicates, les opérations du commerce extérieur requièrent l'intervention des banques qui apporte leur savoirs faire techniques et leurs appuis financiers dans un domaine aux diverses facettes.

De cette importance que couvre l'entreprise bancaire, nous avons jugé utile de passer en revue l'historique de système bancaire algérien et l'organisation des banques algériennes. Au terme de ce travail, nous devons reconnaître que le service extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence bancaire. Il est chargé d'exécuter avec rigueur les opérations qui découlent d'une transaction commerciale engagé par ces clients avec l'étranger. Ces dernières années, le commerce extérieur algérien a fortement progressé grâce à l'ouverture de l'Algérie à l'économie de marché. Il y a eu aussi une expansion des échanges extérieurs dû à la mondialisation et à l'intégration de l'Algérie dans l'économie mondiale. L'objectif de notre stage qui s'est déroulé durant le mois d'aout et septembre au niveau de CPA El Aurassi est le traitement pratique des opérations d'importations sur le service étranger.

A cet effet, y a eu création de plusieurs moyens de paiements immédiats, et plusieurs techniques de financement, comme le crédit documentaire qu'on a développé dans le cas pratique qui a pour objectif de réduire les difficultés des transactions internationales, du fait des sûretés importantes qu'il présente. En effet, le crédit documentaire est une facilité bancaire qui constitue un gage de sécurité pour toutes les parties au contrat donc c'est une garantie de paiement.

Ce dernier est fondé sur une grande diversité de lois et réglementations ce qui leur permet une applicabilité universelle. En plus, en raison de l'instabilité de l'environnement algérien et des multiples relations de ce pays en termes de commerce extérieur, il apparait comme le moyen permettant le plus de résoudre les problèmes liés aux échanges extérieurs.

Malgré tous les avantages qu'il présente, il est aussi très complexe et très couteux du fait que l'usage de ce dernier induise une prise de risque plus grand de la part des banques et sa structure très formelle induisent une certaine rigidité dans les échanges internationaux.

Il apparait donc nécessaire, pour les banques algériennes, de développer un système de paiement permettant une meilleur fluidité et flexibilité des échanges, notamment avec l'installation de nouvelles banques étrangers qui influent, de plus en plus, sur le marché bancaire algérien.

Enfin, on peut dire que sans l'intervention des banques, le commerce extérieur ne sera pas développé avec vitesse aussi remarquable, les importations ne seront plus fluides et les risques de non-paiement devront être plus grands, en d'autres termes, le commerce extérieur dépend du système bancaire, du fait que ce dernier est un élément essentiel dans le fonctionnement du premier.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

- A. BENHALIMA, pratique des techniques bancaire, édition DAHLAB, 2005.
- AMMOUR. B, « Le Système Bancaire Algérien-Textes et Réalité », édition Dahleb, Alger, 1996 .
- AMMOUR. B, « La réglementation prudentielle et les contraintes de financement des entreprises en Algérie», édition Idara, Alger, 2001.
- A.SID AHMED, un projet pour l'Algérie : éléments pour un partenariat euroméditerranéen, édition publisud, Paris.1995.
- G .LEGRAND et H.MARTINI :« Management des opérations du commerce international»,7emeédition, DUNOD, 2001.
- GUEDI, NOBERT, BUONO et JEAN-CLAUDE « financement d'entreprise : les règles du jeu » édition : d'organisation PARIS 1997 .
- LASARY : « le commerce international a la portée de tous », édition 2005.
- Moussa Lahlou ; le crédit documentaire ; édition ENAG, Alger 1999 .
- REHAYEM : « technique du commerce international » édition FOUCHER, 2002.
- SADEG. A, « Le système bancaire algérien », édition ACA, Alger, 2005 :
- Yves SIMON, Samir MANNA : «Techniques Financières internationales », édition economica, 2002.

Législations et réglementations

- Règlement n°92-08, du 17 novembre1992, relatif aux règles comptables, applicables aux banques et aux établissements financiers.

- loi n°88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.

Mémoires et thèses

- ABDES Ahmed, «financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », monnaie finance banque, université mouloud Mammeri tizi ousou, 2005.
- AMORANEM SAID, AKKOUL HAMID Le crédit documentaire », mémoire de licence en science économique, option : Monnaie-finance-banque Faculté des sciences économique, commercial et de science de gestion université MOULOUD MAMMERI T .O, 2005.
- BOURBIA Abdelhakim, « le crédit documentaire dans le commerce extérieur » thèse du magistère en droit des affaire faculté de droit université MOULOUD Mammeri tiziouzou 2003.
- Mlle.Zourdani Safia « le financement du commerce extérieur en Algérie » cas de la CPA, mémoire en vue d'obtention du diplôme de magister en science économique. 2012.

Autre Document

- P. PASCALLON, Le système Monétaire et bancaire Algérien, Revue Banque, Octobre, 1970.
- M. KHEMOUDJ, le contrôle interne des banques et des établissements financiers : les objectifs réglementaires et les principes à respecter, media Bank, n 64, banque d'Algérie,
- Saïd DIB. La situation du système bancaire algérien, media bank, 08-2001, n55, Banque d'Algérie.
- Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, rapport annuel, 2003.
- Madjid NASSOU, la banque et les principales contraintes de l'environnement institutionnel, Algérie actualité, du19 au 25juillet 1994, n 1501, Algérie actualité et prospect-conseil.
- Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation, Alger.
- TIANO. A, « Le Maghreb entre les mythes », P.U.F, Paris, 1967 .
- PASCALLON. P, « Le système monétaire et bancaire algérien », revue banque n°28 .

Articles

- Article n°62 de l'ordonnance 03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit.
- Article 6 de la loi n° 88 – 29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur.

Sites Internet

- <http://www.cpa.dz>
- <http://www.trésor.dz>
- <http://www.cnep.dz>
- <http://www.bdl.dz>
- <http://www.bea.dz>
- <http://www.bna.dz>

Le commerce international ne cesse de se développer, car quel que soit le niveau d'un pays, il ne peut produire tous les biens et services dont il a besoin, vu l'intégralité de ressources naturelles et du savoir-faire. Le financement du commerce extérieur en générale et les importations en particulier est une nécessité pour pallier à tous ces besoins d'approvisionnement du marché national en produits de toute nature.

Ainsi il est mis en place des moyens de paiements adéquats qui permettront une libre circulation des biens et services entre les pays.

Pour la réalisation des transactions dans le commerce extérieur la maîtrise de ces techniques n'est pas aussi aisée qu'on peut l'imaginer, ce qui rend l'intermédiation bancaire plus que jamais nécessaire, notamment en ce qui concerne le transfert des capitaux et leurs rapatriements, qui obligent les banques à prendre beaucoup plus de précaution pour éviter tout risque lié à ces opérations.

Le crédit documentaire est une technique de paiement et de financement l'importation du fait qu'il est sollicité par l'importateur. On peut dire que le crédit documentaire plus sollicitée dans le commerce international par les garanties qu'elle offre aux opérations du commerce extérieur, ainsi que la transaction de notre économie vers une économie de marché ont engendré de profonds changements au sein de notre système bancaire. Ces changements ont pour objet la recherche d'une logique de compétition et de concurrence dans le but de rendre le système bancaire algérien plus performant aux relations économiques nationales et internationales.

International trade is constantly developing, because whatever the level of a country, it cannot produce all the goods and services it needs, given the totality of natural resources and knowledge. The financing of foreign trade in general and imports in particular is a necessity to meet all these needs for supplying the national market with products of all kinds.

Thus, adequate means of payment are put in place, which will allow free movement of goods and services between countries.

For the realization of the transactions in the foreign trade the control of these techniques is not as easy as one can imagine it, which makes the banking intermediation more than ever necessary, in particular with regard to the transfer of capital and their repatriations, which oblige the banks to take much more precaution to avoid any risk linked to these operations. Documentary credit is a technique of payment and import financing because the importer requests it. It can be said that the documentary credit that is more in demand in international trade by the guarantees it offers to foreign trade operations, as well as the transaction of our economy towards a market economy have brought about profound changes in our banking system. The purpose of these changes is to seek a logic of competition and competition in order to make the Algerian banking system more efficient in national and international economic relations.