

**Ecole des Hautes Etudes Commerciales
d'Alger**

EHEC

Mémoire

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences
commerciales**

Option : Affaires Internationales

Thème :

**Etude comparative entre une remise
documentaire et un crédit documentaire dans une
opération d'importation en Algérie**

Cas : Algérie Gulf Bank

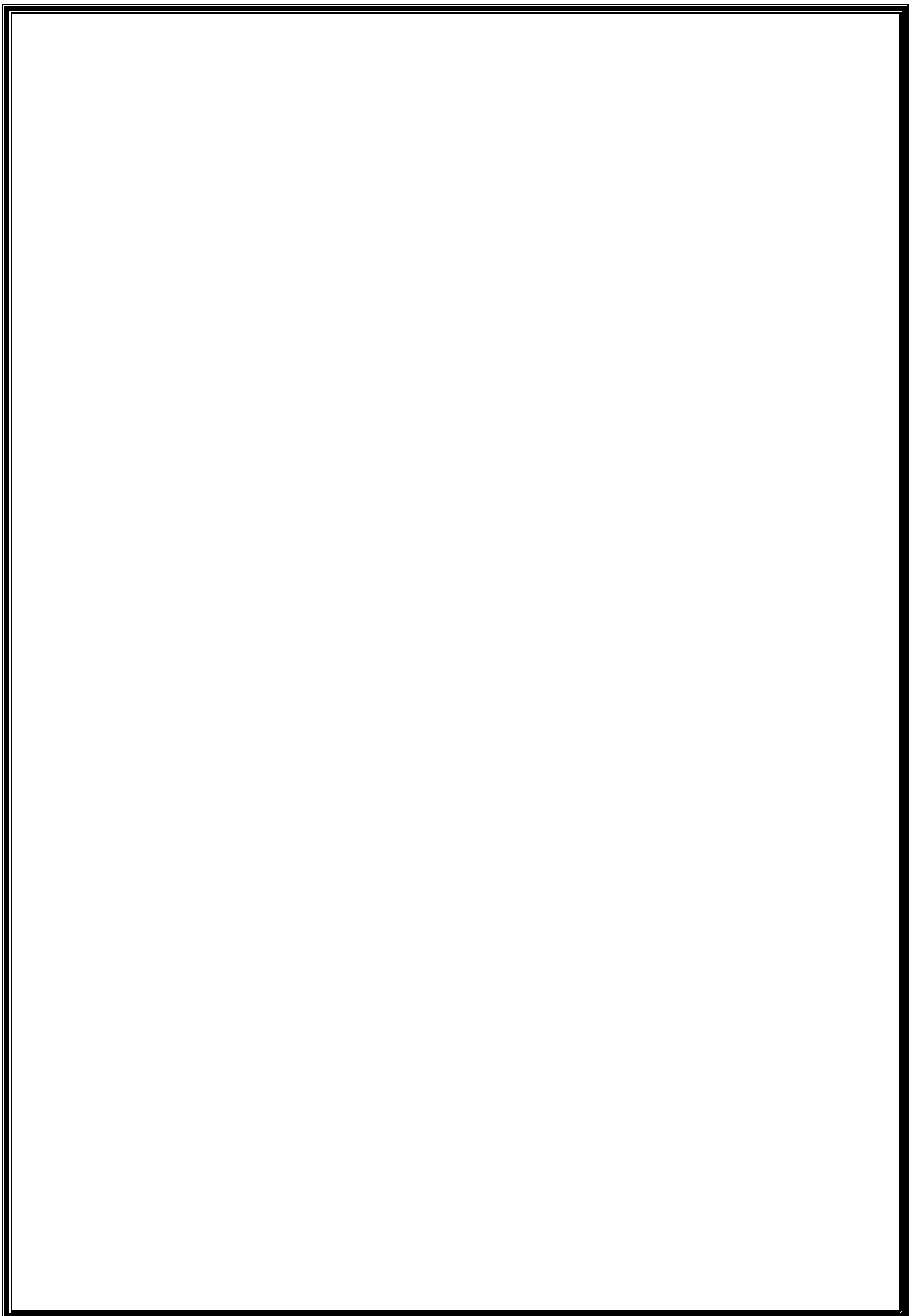
Réaliser par :

- BELRECHID ABDELKARIM

Encadré par :

-Mr.IMOUDACHE Nadir

2023/2024



**Ecole des Hautes Etudes Commerciales
d'Alger**

EHEC

Mémoire

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences
commerciales**

Option : Affaires Internationales

Thème :

**Etude comparative entre une remise
documentaire et un crédit documentaire dans une
opération d'importation en Algérie**

Cas : Algérie Gulf Bank

Réaliser par :

- BELRECHID ABDELKARIM

Encadré par :

-Mr.IMOUDACHE Nadir

2023/2024

Remerciement

Ce travail n'aurait pu aboutir sans l'intervention de personnes remarquable, de par leurs encadrements, encouragements, soutiens, à qui je tiens à leurs exprimer mes sincères remerciement pour leur gratitude et le temps qui monts accordés

Je tiens avant tout à remercier mon promoteur Mr IMOUDACHE Nadir, pour m'avoir encadré, suivi, conseillé et pour sa disponibilité durant toutes cette période, qui ont constitué un apport considérable dans la réalisation de ce travail

Mes remerciements s'adressent également à mme BOUAGADA de m'avoir accueilli dans son département tout en étant agréable, mais aussi a toutes l'équipe de L'AGB et plus précisément la direction des opérations documentaires, vous m'avait mis a laise et j'ai beaucoup appris à vos coté, encore une fois merci

Mes remerciements sont destinés également aux membres du jury pour leur aimable acceptation d'évaluer ce travail

Je remercie, aussi tous les membres de l'administration de L'EHEC, ainsi que tous les professeurs et enseignant, et particulièrement madame BOUDIFA qui m'a aidé de mains de fer à décrocher un stage à l'AGB

DÉDICACES

Je dédie ce mémoire, comme signe de reconnaissance à mes
parents :

J'aimerai à travers ce travail vous exprimer mon amour
inconditionnel envers vous, vous m'avez soutenu et encouragé
tout au long de mon parcours, vous étiez là dans les bons mais
aussi les moins bons moments. J'apprends et j'apprendrai
toujours de votre force de sacrifice et de courage

Mon Frère, et ma sœur, malgré la distance vous êtes toujours
dans mon cœur, j'aimerai vous remercier pour tous vos
conseilles, tous vos services et votre encadrement tout au long de
ma vie, qui a dû être très pénible

Mais aussi je ne souhaiterai pas oublier, ma grande famille, mes
tantes, mes oncles, mes cousins

En fin, merci à mes amis qui ont contribués à rendre ces années
joyeuses pour moi

Sommaire

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur	4
1. Section 01 : les documents usuels du commerce extérieur	4
2. Section 02 : Les INCOTERMS	12
3. Section 03 : La Domiciliation	18
Conclusion :	23
Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international	25
Introduction	25
1. Section 01 : Le financement par encaissement simple	26
2. Section 02 : La Remise documentaire	32
3. Section 03 : Le Crédit documentaire	39
Conclusion :	53
Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur	55
Introduction	55
Section 01 : Les risques liés au financement du commerce extérieur	55
Section 02 : La couverture des risques (non-paiement, change, remise et crédit documentaire) :	60
Section 03 : les garanties bancaires	66
Conclusion :	71
Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation	73
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil	73
Section 02 : Déroulement d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire import :	80

Sommaire

Section 03 : Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire.....	96
Conclusion	101
Conclusion générale	103
Bibliographie.....	106
Liste des tableaux	109
Liste des figures	110
ANNEXE	111
Table des matières	139

Introduction générale

La richesse mondiale en matières premières est tellement éclatée et dispersée un peu partout dans le monde que cela a conduit les hommes à développer les échanges au-delà des frontières territoriales de leurs villages, empires, et même de leur continent. C'est dans ce cadre que le commerce international est apparu et depuis il n'a pas cessé de se développer. Cette hausse considérable des échanges de marchandises entre pays, a mené l'homme à développer les infrastructures d'acheminement nécessaires en passant par des voies terrestres, maritimes et aériennes.

Cependant, cette évolution s'est faite accompagnée d'un nombre élevé de risques liés principalement à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus significatif du fait que les parties concernées sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont développées comportent une part d'incertitude. Ainsi, les banques et les institutions financières ont dû innover pour permettre aux deux parties de surmonter ces risques et établir une sécurité lors des transactions. A cet effet, diverses techniques de paiements à l'international ont été mises en place.

« L'exportateur, à la « conquête » de nouveaux marchés à l'étranger, a pour souci majeur de se faire payer par ses clients. Les exportateurs recherchent le mode et la technique de paiement les plus adéquats, parmi les nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes garanties pour le créancier. Il faut insister sur la nécessité de concilier les intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont en partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second espère vendre en dégagant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur »¹

En raison de sa position, l'exportateur, souvent, ne possède pas une position de force dans les négociations, pour lui permettre d'imposer ses conditions de paiement, cette position est susceptible de le mener à prendre des décisions qui risquent d'engendrer des conséquences financières et commerciales négatives. L'exportateur se doit maîtriser les différents modes de

¹ LEGRAND-G ET MARTINI-H « gestion des opérations import-export » édition Dunod paris 2008 p181

paiement en connaissant leurs avantages et leurs inconvénients, afin d'adapter son choix selon le client, voir selon le pays ou la marchandise est destiné.

Afin d'être compétitives et de répondre au mieux aux besoins et aux exigences des deux opérateurs, les banques n'ont pas cessé d'innover à fin de proposer des techniques de paiement et de financement de plus en plus sophistiquées visant à réduire au maximum les risques encourus par les deux parties et ainsi sécuriser les opérateurs du commerce extérieur

On distingue deux modes de paiement à l'international les techniques de paiement documentaire et non documentaire ; les techniques de paiement documentaire se distinguent par l'intermédiation d'une ou plusieurs banques selon la technique choisie, ainsi les documents nécessitant le dédouanement transitent par la banque qui les remettra au client que contre paiement ou engagement de paiement à une date ultérieure. Dans le deuxième cas, les techniques de paiement non-documentaire se caractérisent par la relation de confiance entre les deux parties ainsi, le paiement par l'acheteur se fait que contre marchandise à l'expédition ou après l'expédition.

Suite aux éléments évoqués, il serait pertinent d'exposer la problématique centrale pour laquelle nous nous efforcerons d'apporter un éclairage sur les multiples contraintes pouvant surgir durant la concrétisation des transactions du commerce extérieur.

Malgré la panoplie de techniques et de modalités de paiement et de financement à l'internationale mise à disposition des opérateurs, quelle est la technique de paiement la plus avantageuse, la mieux adaptées et la moins risquée pour une opération de commerce extérieur ?

Cette question principale est accompagnée d'une série de questions secondaires qui sont comme suit :

- Quels sont les documents usuels du commerce extérieur ?
- Quelles sont les techniques de paiement du commerce extérieur et quelles sont leurs avantages et leurs inconvénients ?
- Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leurs opérations commerciales à l'international ? Comment les couvrir ? Et quelles sont les garanties bancaires à l'international ?

- Quelles sont les différences entre la remise documentaire et le crédit documentaire ? et dans quel cas privilégier une méthode à l'autre ?

Afin de structurer notre travail de recherche, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- ❖ H1- Le crédit documentaire procure une sécurité optimale sur tous les plans
- ❖ H2- la remise documentaire est moins coûteuse que le crédit documentaire
- ❖ H3- la remise documentaire à des procédures administratives moins lourdes et moins complexes que le crédit documentaire

Etant donné que l'Algérie est très dépendante des importations pour la production locale, cette situation expose les producteurs à de nombreux défis. C'est cette raison qui nous a motivé à étudier les différentes techniques de paiement retenues pour la réalisation d'une opération de commerce international, et particulièrement les techniques les plus utilisées à savoir le crédit documentaire et la remise documentaire, en nous basant sur une étude comparative de ces deux dernières dans le cadre d'une opération d'importation.

Dans la perspective de répondre à notre question centrale et vérifiée nos hypothèses de départ, nous avons consulté différentes sources d'informations (ouvrages traitant du financement du commerce extérieur, sites internet de référence, mémoires, articles réglementaires...); nous avons aussi eu le privilège effectué un stage pratique au niveau de la direction des opérations documentaire, au niveau du siège social de banque Algérie Gulf Bank 190 Av. Mustapha Ali Khodja, El Biar

Notre travail de recherche sera structuré en quatre chapitres :

- ❖ Les éléments fondamentaux du commerce extérieur
- ❖ Les techniques de paiement à l'international
- ❖ Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur
- ❖ Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transit²

Le commerce international est devenu une variable importante dans le monde économique contemporain, il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays et il affecte l'autonomie des politiques économiques

Il représente un levier de grandeur et de développement économique actionné par les pays en émergence pour se hisser parmi les grands, mais aussi par les grandes nations afin de défendre leur influence économique. Le commerce international a toujours été mis-en-avance par tous les courants de pensée économique (marxisme, mercantilisme, ... etc) en l'occurrence la théorie des avantages absolue développer par ADAM SMITH

Enfin, Le commerce international est le moteur essentiel du renouvellement du tissu productif dans les pays d'ancienne industrialisation.³

1. Section 01 : les documents usuels du commerce extérieur

Les opérations du commerce international au sein d'une agence bancaire, s'effectuent sur la base d'un certain nombre de document délivrés par le vendeur ou un organisme agréé et exigée par l'acheteur et ce afin de lui permettre de prendre possession de la marchandise⁴

On peut classer ces documents en Cinq catégories à savoir : documents du prix, documents du transport, documents d'assurance, documents douaniers et documents annexes.

1.1. Les documents de prix

Les document prix contiennent des informations précises sur le fournisseur (le vendeur) et le client (l'acheteur) qui sont (l'adresse ,raison social , nom de la personne moral ...etc) ,ainsi que sur la marchandises (quantités , poids , prix unitaire , prix total ...ETC), Les

² BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007, P60.

³RAINELLI-M, «Le commerce international»,9 eme édition, Éditions La Découverte 9 bis, rue Abel-Hovelacque 75013 Paris, P04

⁴ Article 54 du code de commerce algérien.

documents de prix comprennent la facture provisoire ou pro forma, la facture commerciale, la facture consulaire et la note de frais.

1.1.2 Facture pro forma : C'est une sorte de plan établi par le fournisseur étranger à l'adresse de l'acheteur lui donnant une idée sur la nature, la quantité et le prix de la marchandise ; en cas où l'acheteur est intéressé par l'offre, il peut le confirmer par le retour du document signé au fournisseur⁵

1.1.3 La facture commerciale définitive : c'est un document délivré par le vendeur à l'acheteur afin de confirmer et prouver la transaction, elle fait ressortir les détails du vendeur de l'acheteur les modalités de paiement, et est obligatoire pour le dédouanement de la marchandise

La Facture présentée pour la domiciliation doit obligatoirement comporter les mentions suivantes⁶ :

- 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.

1.1.4 La facture consulaire : Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise, il doit ensuite être légalisé par le consul du pays importateur⁶

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

⁵ BERNET-R, « principes et techniques bancaire », 25ème Edition Dunod, Paris 2008, P355.

⁶ IBID

1.2. Les documents de transport

Il existe plusieurs moyens de transport pour faire parvenir une marchandise à un client, on en décompte quatre, le transport maritime, le transport aérien, le transport terrestre sous deux formes (routier et ferroviaire). L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise comportant des informations sur la manutention, le transfert des responsabilités, la nature de la marchandise ...etc

1.2.1. Lettre de Transport Aérien (LTA) : aussi appelé Air Way Bill (AWB) en Anglais, elle représente un contrat de transport aérien entre la compagnie aérienne (ou l'agent agréé) et le transitaire. Ce document n'est pas négociable et est émis en trois originaux, et six à onze copies.

Elle sert à accuser la réception en décrivant les conditions dans lesquelles a été reçue la marchandise. Le document fait identifier les différents intervenants et les marchandises transportées la LTA sert également à déterminer la responsabilité de l'opération effectuée

1.2.1.1. Mentions de la lettre de transport aérienne LTA :

La LTA contient des mentions obligatoires et non-obligatoires on site : ⁷

A-Mentions obligatoires

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

⁷ Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la direction des opérations avec l'Etranger, (DOE), BEA, Alger , AMMOUR-Y et ZAFFANE-N , 2016-2017

-
- Date et destination du premier vol ;
 - Date et signature des documents.

B-Mentions non-obligatoire

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

1.2.2. Le connaissance maritime : ou Bill of Lading (B/L) en anglais, est le contrat de transport maritime de la marchandise. Délivré par le transporteur à l'expéditeur, il détaille le mode ainsi que le trajet d'une cargaison depuis son origine jusqu'à sa destination finale.

Le BL a plusieurs fonctions

- Il représente un titre de propriété de la marchandise
- Le BL est négociable
- Le transporteur s'engage à délivrer la marchandise à celui qui possède les copies originales de la BL
- Ils donnent des indications à suivre pour la manutention, et décrit la nature de la marchandise
- Il s'agit d'un titre endossable.

1.2.2.1. Mentions du connaissance maritime :

En égard à son importance, le connaissance doit comporter certaines informations, et on site :⁸

A-Mentions obligatoires

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

B-Mentions non-obligatoires

- Nom et adresse du destinataire ;

⁸ Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation : Cas de la direction des opérations avec l'Etranger, (DOE), BEA, Alger , AMMOUR-Y et ZAFFANE-N, 2016-2017

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

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

1.2.3. La Lettre de Transport Routier (LTR) La Lettre de Transport Routier qui est exigée pour ce mode de transport. Le document de transport routier revêt souvent des formes variées en raison de la diversité des entreprises de transport. 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 propriété⁹

1.2.3.1. Mentions de la lettre de transport routier :

La lettre de transport routier doit contenir les mentions suivantes¹⁰

- Le lieu et la date de son établissement ;
- Le nom, et l'adresse de l'expéditeur ;
- Le nom et l'adresse du transporteur ;
- Le lieu et la date de la prise en charge de la marchandise et le lieu prévu pour la livraison ;
- Le nom et l'adresse du destinataire ;
- La dénomination courante de la nature de la marchandise, et le mode d'emballage ;

⁹ NAJI-I, « le commerce international : théorie, technique et application », Edition Dunod, Paris 2005, P262

¹⁰ Article 6 : de la convention relative au contrat de transport international de marchandises par route.

-
- Le nombre de colis, leurs marques particulières et leurs numéros ;
 - Le poids brut ou la quantité autrement exprimée de la marchandise ;
 - Les frais afférents au transport ;
 - Les instructions requises pour les formalités de douane et autres.

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

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

1.2.4. La Lettre de Voiture Internationale: est un document non négociable et non réclamé à l'arrivée, la lettre de voiture CIM est la preuve du contrat de transport (instructions données au chemin de fer), et aussi la preuve de la prise en charge par le transporteur de marchandises en bon état apparent (les contrôles dépendent du type d'expédition), à la date figurant sur le timbre à date de la gare expéditrice¹¹

1.2.5. Le Récépissé Postal : Il est utilisé quand la marchandise voyage par voie postal, ce document est établi par le service de la poste pour l'exportateur, Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes, celui-ci l'envoi par canal bancaire ou postal à l'importateur pour qu'il puisse récupérer sa marchandise¹²

1.3. Les Documents D'assurance :

Dans le but de se couvrir contre tous les risques qui peuvent survenir lors du processus d'acheminement de la marchandise qui menacent sa détérioration ou même sa perte, les

¹¹ <https://globalnegotiator.com/> le 27/02/2024

¹² NAJI-I, « le commerce international : théorie, technique et application », Edition Dunod, Paris 2005, P262

fournisseurs ainsi que les acheteurs assurent leurs marchandises transportées, quel que soit le mode de transport utilisé

1.3.1. La police au voyage : C'est un contrat qui donne naissance à une police d'assurance assurant des risques déterminés concernant une affaire bien précise. En général, elle concerne les petits importateurs (une seule expédition)

1.3.2. La police flottante ou d'abonnement : C'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge automatiquement toutes expéditions faites pour le compte de l'assuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie remet à l'assuré un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif. Dans les deux cas, il est essentiel que le document justificatif soit transmissible, c'est-à-dire qu'il permet la délégation du bénéfice de l'assurance en faveur du porteur des documents.

On entend par transmissible, aussi bien un document établi au nom du souscripteur et endossé par celui-ci, qu'une assurance faite au porteur ou bien pour le compte de qu'il appartiendra.

1.3.3. La police à alimenter : c'est un contrat qui permet de couvrir plusieurs expéditions pour une même destination, généralement c'est des grands importateurs qui utilisent cette option afin d'optimiser leurs assurances

1.4. Les documents douaniers : Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D06 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 dédouanée¹³

1.5. Les documents annexes : Les documents d'annexes ce sont des documents accessoires que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur. Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Il est repris ci-après les plus importants¹⁴

¹³ PAVEAU-J, DUPHIL-F et les autres « exporter ; pratique de commerce international », 2008, p 202

¹⁴ Le financement du commerce extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire, cas de la BDL 153 d'Akbou , 2017/2018

1.5.1. Note de poids : La note de poids ou liste de poids est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Il peut être délivré par un peseur privé ou par le vendeur

1.5.2. Le certificat d'origine

Souvent émis ou visé par une chambre de commerce, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise. Dans une ouverture de crédit, il est bon de préciser le pays d'origine devant figurer sur ce document.

1.5.3. Certificat de poids

Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.

1.5.4. Le certificat d'analyse

Certificat établi par un expert ou un laboratoire de la composition du produit analyse devons répondre aux normes indiquées dans le contrat ou éventuellement dans l'ouverture de crédit.

1.5.5. Le certificat sanitaire

Il s'agit d'un document officiel se rapportant à certaines marchandises comestible, établi et signé soit par un vétérinaire, soit par un organisme sanitaire officiel

1.5.6. Certificat vétérinaire

Document établi par un vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.

1.5.7. Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique

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.¹⁵

¹⁵ GARSUAULT-P, PRIAMI-S, « La Banque : Fonctionnement et Stratégies », édition ECONOMICA, Paris, 2002, p137

2. Section 02 : Les INCOTERMS

2.1. Définition des INCOTERMS :

Le terme Incoterm est l'abréviation de l'expression anglaise « International Commercial Terms » qui veut dire conditions du commerce international.

Les incoterms ou termes de vente sont utilisés dans le cadre des opérations d'achat et de vente à l'international. Ils déterminent de manière précise, la répartition des coûts et des risques entre l'exportateur et l'importateur, au moment de la conclusion du contrat de vente. L'Incoterm décrit les obligations à la charge du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale. Ils s'appliquent plus particulièrement en matière de livraison des marchandises vendues pour déterminer la répartition des formalités, frais et risques liés à leur import et export.¹⁶

❖ La répartition des prestations : qui fait quoi ?

Les éléments concernés sont :

- la manutention : définir les responsabilités et les tâches de chaque partie en matière de chargement et de déchargement des marchandises
- le transport : selon l'incoterm utilisé, la charge des parties varie en matière de pré-acheminement, de transport principal et de post-acheminement
- les formalités de douane à l'importation et à l'exportation
- la charge d'assurer la marchandise pendant le transport
- la charge d'effectuer les emballages nécessaires au transport.

❖ La répartition des risques : qui est responsable ?

Qui va supporter les conséquences des dommages des incendies, des vols ou des pertes pendant le transport ?

❖ La répartition des coûts : qui paie quoi ?

Les éléments concernés sont :

- Le transport
- L'assurance
- Les droits de douane à l'importation et à l'exportation
- Les frais annexes.¹⁷

¹⁶ <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/les-incoterms> le 28/02/2024

¹⁷ <http://hec.dz/moodle/pluginfile.php/6811/course/summary/7eme%20cours-%20Les%20INCOTERMS.docx> consulter le 05/03/2024

Les contractants doivent veiller à faire référence à la même version des incoterms, la dernière actualisation date de 2020 et comporte des modifications par rapport aux versions antérieures. Il est donc recommandé d'indiquer clairement, par exemple, que le contrat est régi par les Incoterms 2020.

À chaque nouvelle décennie, la Chambre de Commerce Internationale fait évoluer les Incoterms afin de les adapter aux nouvelles tendances du commerce international.

Les nouvelles règles de la version 2020 ont été publiées en septembre 2019 et ont commencé à être appliquées à partir du 1^{er} janvier 2020

Cette version avait pour objectif de faciliter la compréhension des incoterms et de limiter les malentendus et les litiges qui peuvent naître d'une mauvaise interprétation des incoterms

De ce fait on a constaté 3 différents changements dans les incoterms 2020 par rapport à ceux de 2010, qui sont :

A- DPU qui remplace le DAT

Suite aux nombreux malentendus dus par l'incoterm DAT, il a été supprimé des incoterms et remplacé par le DPU. Ce nouvel Incoterm charge le vendeur de remettre la marchandise déchargée au lieu de destination convenu (qu'il soit un terminal, un entrepôt ou autre...).

B- Connaissances avec mention de mise à bord (nouvelle option de la règle FCA)

Dans les règles des Incoterms 2020, l'incoterm FCA s'enrichit d'une option « connaissance à bord » (ou OBL pour On-board Bill of Lading). Avec cette option, l'acheteur, responsable du transport, charge le transporteur de remettre une preuve de chargement à bord au vendeur. Cet ajout doit permettre de répondre plus aisément aux demandes des banques (dans le cas d'un crédit-documentaire par exemple).

C- Différenciation du niveau de couverture d'assurance entre le CIF et le CIP

La version 2010 imposait au vendeur un niveau de couverture minimale identique pour les deux incoterms. Maintenant on exige un niveau d'assurance tout risque pour CIP et l'assurance doit être souscrite conformément aux clauses de l'Institut des Assurances de Londres (A) ou à des conditions équivalentes.

2.2. Les types d'incoterms

Nous pouvons distinguer deux types d'INCOTERM les multimodaux, qui sont employer pour tous types de transport, aussi bien sur terre, sur mer et en air. Les incoterms multimodaux sont au nombre de 7 : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU et DDP

Il existe aussi des incoterms destiner exclusivement au transport maritime qui sont 4 : FAS, FOB, CIF et CFR

2.2.1. Les INCOTERMS multimodaux :

- **EXW – EX WORKS** : (Départ usine) .Le vendeur (exportateur) met la marchandise à disposition de l'acheteur dans les locaux mêmes du vendeur. L'acheteur est responsable pour tous les frais de transport, acquittement des droits de douanes et police d'assurance, et accepte les responsabilités de risques de perte une fois la marchandise achetée et placée aux portes de l'usine. Le prix "Ex-Works" n'inclut pas le prix du chargement de la marchandise dans le véhicule et aucune allocation n'est faite pour le dédouanement. À proscrire lorsqu'il n'y a un passage en douane Export. À utiliser principalement dans les échanges intra-communautaires.
- **FCA -FREE CARRIER** : (Franco transporteur). Le vendeur (exportateur) dédouane la marchandise à l'exportation et la livre au transporteur et lieu spécifiés par l'acheteur. Le lieu convenu peut être l'usine du vendeur ou les locaux d'un transporteur. Si le lieu choisi n'est autre que l'entrepôt du vendeur, ce dernier doit charger la marchandise dans le véhicule de transport. L'acheteur assume le risque de perte à partir de cet instant, et doit prendre en charge les coûts de transport jusqu'à la destination finale.
- **CPT - Carriage Paid To** : (Port payé jusqu'à). Le vendeur (exportateur) dédouane la marchandise à l'exportation et est responsable du coût du transport jusqu'à la destination convenue. Le transfert de risques se produit une fois la marchandise transférée au transporteur et l'acheteur supportera les risques de perte et de vol à partir de cet instant¹⁸

¹⁸ <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/les-incoterms>

-
- **CIP - Cost, Insurance Paid To** : Port payé, assurance comprise jusqu'à ...). Le vendeur (exportateur) transporte la marchandise jusqu'au lieu de destination convenu et effectue les formalités de douane à l'exportation. Le vendeur est responsable du transport et du coût de l'assurance jusqu'au lieu de destination convenu. L'acheteur assume tous les coûts, et risques de perte.
 - **DAP – Delivered At Place (rendu au lieu de destination)** : le vendeur (l'exportateur) livre la marchandise au lieu convenu sans que celle-ci soit déchargées. Ainsi c'est à l'acheteur que revient la responsabilité d'effectuer les formalités douanières, le paiement des droits et taxes dus en raison de l'importation et le déchargement des marchandises à destination
 - **DPU – Delivered at Place Unloaded (rendu au lieu de destination déchargé)** : Le DPU remplace le DAT 2010 et devient une nouvelle règle des Incoterms 2020.cette règle stipule que les que les marchandises sont considérées comme livrées, une fois déchargées du moyen de transport et mises à disposition de l'acheteur au lieu de destination convenu. Donc les responsabilités du vendeur sont liées au transport des marchandises et à leur déchargement jusqu'au lieu désigné. Le paiement des droits et taxes dus en raison de l'importation sont-elles present en charge par l'acheteur
 - **DDP – Delivered Duty Paid (rendu droits acquittés)** : Le DDP est le niveau de responsabilité et d'obligations maximal pour le vendeur, qui assume tous les risques et frais, y compris de dédouanement , jusqu'au lieu convenu (souvent c'est les entrepôts de l'acheteur)

2.2.2. Incoterms de Transport Maritime :

- **FAS – Free Alongside Ship (franco le long du navire)** : Les frais et risques sont transférés à l'acheteur dès que les marchandises sont placées le long du navire (sur le quai) au port d'expédition désigné sur le contrat. Le vendeur aura la responsabilité de l'emballage, le préacheminement, le dédouanement import ainsi que le déchargement et la mise sur quai. L'acheteur supporte ainsi tous les coûts relatifs aux marchandises à partir du moment où elles ont été livrées (chargement, transport maritime et déchargement du navire)
- **FOB – Free On Board (franco à bord du navire)** : cet incoterm est semblable au FAS à la seule différence, le chargement sur le navire incombe au vendeur. Donc le transfert

des frais (et des risques) intervient dès que les marchandises sont chargées à bord du navire désigné par l'acheteur, au port d'embarquement convenu.

- **CFR – Cost and Freight (coût et fret):** l'acheteur aura rempli sa mission quand la marchandise sera livrée au point de destination, **déchargement non compris**, seulement les risques sont transférés à l'acheteur au port de départ lorsque les marchandises sont livrées à bord du navire. l'acheteur aura la responsabilité du choix de l'assureur et de son paiement, les coûts de déchargement du navire et de même que les frais de manutention qui en découlent
- **CIF – Cost Insurance and Freight:** (coût, assurance et fret) Équivalent du CIP multimodal, le CIF maritime exige un niveau de couverture d'assurance moins important et plus limitée que la couverture tous risques du CIP. Néanmoins, l'assurance doit couvrir au minimum le prix de la marchandise majoré de 10%
Le vendeur devra donc s'en charger du transport maritime et le paiement de l'assurance transport, jusqu'au port de destination convenu, déchargement non compris

Comme présenté ci-dessus les incoterms sont classés par mode de transport, mais ils peuvent avoir plusieurs autres modes de classification (Classement par groupe, Classement par le type de vente)

2.2.3. Classement Par le Type de Vente :

- **Les ventes au départ :** une vente au départ signifie que la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur, et que la responsabilité du vendeur se restreint à mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur dans un lieu désigné dans le contrat, usine, entrepôt, port, gare, aéroport ...etc. Selon l'incoterm départ choisi, qui sont (EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, et CIP)
- **Les ventes à l'arrivée :** une vente à l'arrivée signifie que la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur jusqu'au point/ port convenu. 3 incoterms sont prévus :
 - Jusqu'à la fin du transport maritime et du débarquement (DAP)
 - Jusqu'au point de destination (DPU, DDP)

2.2.4. Classement Par Groupe :

Tableau n°01 : classement des incoterms par groupe

GROUPE	Incoterms	L'obligation du vendeur
Groupe E	EXW	Incoterm d'obligation minimum pour le vendeur.
Groupe F	FCA, FAS, FOB	Le vendeur n'assume ni les risques ni les coûts de transport principal
Groupe C	CFR, CIF, CPT, CIP	Le vendeur assume les coûts de transport principal, mais il ne supporte aucun des risques liés à l'acheminement.
Groupe D	DAF, DES, DEQ, DDU, DDP	Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

2.3. Les Précautions à Prendre Dans L'utilisation des Incoterms :

- Maitriser la signification et le sigle des incoterms
- Le même incoterm peut avoir plusieurs significations et est susceptible de porter à confusion. Il est conseillé de bien connaître les différentes variantes et utiliser celle qui s'adapte à la situation souhaiter
- Accompagner le sigle utilisé du lieu de passation des risques et des responsabilités de la marchandise (port, frontière, etc), information sans laquelle l'incoterm n'a aucune signification. Exemples : CFR doit toujours être suivi du port d'arriver, CFR PORT D'ALGER signifie que la marchandise va être expédier à partir d'un port étranger à destination du port d'Alger

-
- Prendre en compte le mode de transport, comme expliquer au-dessus tous les incoterms ne sont utilisable dans tous les modes de transport
 - Lorsque les parties en présence rajoute des conditions spécifiques et différentes de celles de l'incoterm officiel, c'est le contenu du contrat qui prévaut
 - L'Incoterms ne règle pas le problème de transfert de propriété de la marchandise, mais uniquement le transfert des risques et des frais entre acheteur et vendeur
 - L'incoterm ne désigne pas le moment de transfert de propriété de la marchandise, il règle uniquement les problèmes de transfert des risques et des frais entre acheteur et vendeur
 - Dans le cas d'achats "départ", il est impératif pour le client de vérifier que l'assurance transport a bien été souscrite par le fournisseur s'il s'agit d'une obligation requise soit par l'incoterm, soit par le contrat commercial

3. Section 03 : La Domiciliation

3.1. Domiciliation bancaire de biens et services :

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

Conformément à l'article 29, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

Ainsi, la modification introduite par cet article vise à considérer la domiciliation bancaire comme étant une formalité obligatoire préalable au dédouanement et non plus à l'importation.

Aussi la domiciliation n'est dorénavant exigée que lors du dépôt des déclarations en détail. Les déclarations de transit de droit commun et simplifiées quel que soit le lieu de destination ne sont pas concernées.

La domiciliation bancaire est également obligatoire pour les importations de biens et services, réalisées par les associations légalement constituées et personnes physiques, dans les conditions prévues par l'article 82.

A signaler que les importations réalisées par les personnes physiques sont astreintes à la domiciliation bancaire lorsque, le montant de biens importés excède la contre-valeur de 100.000DA en valeur FOB.

3.2. Définition de la domiciliation bancaire :

« La domiciliation bancaire des opérations d'import-export est une procédure administrative obligatoire qui nécessite l'intervention de la banque afin d'attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement à ces opérations. Ce qui permet à la banque d'Algérie d'avoir un état des flux d'entrée et de sortie des marchandises et des fonds financiers »¹⁹. La domiciliation est une procédure qui est préalable à toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger, conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes.

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

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

3.3. Dossier juridique des clients de la banque :

Les importations/exportations de biens et services donnent lieu systématiquement à l'ouverture d'un dossier de domiciliation sur l'imprimé « Fiche de contrôle » et à l'enregistrement.

Chaque dossier de domiciliation doit réunir :

Client :

Numero du Compte :

	2021	2022	2023
C.A			
R.N			

- Photocopie de la pièce d'identité du représentant légal ;
- Extrait de naissance du gérant et des mandataires éventuels ;
- Certificat de résidence en cours de validité ;

¹⁹ Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger, P63

- Copie du statut de la société ;
- Registre de commerce ;
- Copie de la carte NIF magnétique ;
- Baux de location en cours ;
- Certificat attestant du respect (DCP) pour les clients activant dans la revente en état ;
- Validation du dossier de caisse sur CRM ;
- Autorisation de consultation de la centrale des risques de la BA ;
- Bilan des trois dernières années / situation comptable/bilan prévisionnel ;
- Plan d'importation prévisionnel ;
- RCAC pour les EURL ;
- Procès-verbal de visite établi par l'agence ;
- Remarque sur la demande d'admission ;
- Imprime-écran des interdits de Comex ;
- Situation des opérations comex dans le cas des demandes de revue et réadmission

3.4. Procédure de la domiciliation :

Le client se présente à la banque munie d'un contrat commercial ou de tout autre document équivalent tel le bon de commande, ainsi que d'une demande d'ouverture²⁰. Le banquier doit s'assurer que :

- Le client résident est éligible aux opérations du commerce extérieur, de ce fait, il doit d'une part, posséder un registre de commerce en cours de validité et conforme à la législation. D'autre part, il doit y avoir une surface financière suffisante et des garanties de solvabilité.
- Le produit objet de l'opération de l'importation n'étant pas frappé d'interdiction d'importation, et possédant les autorisations nécessaires pour les produits soumis à une autorisation spéciale.

Après la vérification des documents présentés et l'accord de chef de l'agence, le banquier reproduit toutes les données nécessaires sur une fiche appelée « fiche de contrôle » en attribuant un numéro de domiciliation qui est composé de 22 chiffres décomposés comme suit.

Tableau N°02: fiche de contrôle (procédure de domiciliation des importations)

A	B	C	D	E	F
00001	23/03	12	00009	09101	90

²⁰ CHEHRIT-K, « techniques et pratiques bancaires et financières », Ed collection Guides-plus, Alger, 2004, p 100.

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

- **La case A :** 5 chiffres représentant le numéro du guichet agré. Comme exemple, celui de l'AGB, siège social c'est 00001;
- **La case B :** c'est des chiffres représentant l'année et le trimestre en cours, l'exemple 23/3 signifie le 3eme trimestre de l'année 2023);
- **La case C:** contient les chiffres représentant la nature de l'opération. Cette case doit contenir l'un des numéros suivants :
 - 12 : importations faisant partie d'un marché de travaux ;
 - 13 : importations liées à un contrat d'étude ;
 - 14 : importations liées à un contrat de fourniture ;
 - 15 : importations liées à un contrat clefs en main ;
 - 16 : importations liées à un contrat de brevet d'exploitation ;
- **La case D :** le numéro chronologique du dossier. Exemple : 00009 ;
- **La case E :** le numéro d'immatriculation de l'entreprise ;
- **La case F :** le code de la devise. Exemple : XEU pour l'euro.

3.5. La domiciliation des exportations :

La domiciliation à l'export est comme celle à l'import, c'est une préalable procédure à tout début d'exécution physique ou financier de transactions commerciales avec l'étranger, à condition que celle-ci soit incluse dans le champ d'application de la réglementation du commerce extérieur et des changes.

Elle consiste pour l'importateur résident et la banque domiciliaire :

- L'un à choisir une banque intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et l'ensemble des formalités et attachants ;
- Autre à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

3.5.1. Ouverture du dossier de domiciliation à l'exportation :

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 04 cases comme suit : ²¹

Tableau N°03 : Numéro de domiciliation des exportations

A	B	C	D
00001	98/3	CT ou MT	00001

Source : banque extérieure d'Algérie : manuel des procédures de domiciliation à l'export.

- **La case A :** numéro d'agrément de guichet.
- **La case B :** l'année et le trimestre.
- **La case C :** c'est pour désigner si le délai est du court ou de moyen terme.

Car on distingue deux cas d'exportation :

- Exportation à court terme dont le délai de rapatriement est de 120 jours.
- Exportation à long terme dont le délai est supérieur à 120 jours.
- **La case D :** représente le numéro chronologique du dossier.

3.6. La gestion et le suivi du dossier de domiciliation

Pour assurer une meilleure gestion d'un dossier de domiciliation, ce dernier doit être mené d'un suivi rigoureux²².

Les documents exigés par les réglementations des changes doivent être réclamés systématiquement (facture, documents douaniers²³, formules annotées ainsi que tout documents qui y apporte). Après l'ouverture du dossier de domiciliation, l'agence procède au suivi en utilisant la fiche de contrôle, à savoir :

- La vérification de la réalisation de l'opération après six mois de délai réel ;
- L'établissement du bilan au neuvième mois ;
- A l'arrivée du dixième mois, la banque établie une décision relative à l'apurement de ce dossier.

²¹ CHEHRIT-K, « techniques et pratiques bancaires et financières », Op.cit., p 104

²² BOUCHEFFA-Y ET BEN MEDDOUR-S, « mémoire de fin d'étude », option commerce international, crédit documentaire : « *instrument de paiement et de financement et de garantie* », U.N.S.F.P, 2008, p56.

²³ Visés par l'administration douanière en certifiant que la marchandise est expédiée dans les conditions convenues.

3.7. Interdit de domiciliation :

C'est une liste établie, actualisée et mise à jour par la Direction Générale des Change de la Banque d'Algérie, Elle retrace l'identification des opérateurs économiques frappés d'interdiction de domiciliation d'opérations de commerce extérieur et de transfert de fonds à l'étranger, Chaque opérateur figurant sur cette liste ne peut, ni domicilier, ni opérer un transfert avant l'obtention d'une main levée de la Direction Générale des Change,

3.8. Apurement de la domiciliation :

« Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque. »²⁴L'examen d'apurement se fera sur la base des documents suivants :

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

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

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

La domiciliation est une procédure qui est préalable à toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes. Elle représente le lancement et la conclusion des opérations de paiement à l'international

Conclusion :

À travers les éléments traités dans ce premier chapitre et en guise de conclusion, nous avons pu constater la complexité et l'importance des documents usuels et les incoterms dans les échanges internationaux.

²⁴ Document interne de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des importations

Ces éléments ne sont pas seulement des formalités administratives, mais des outils cruciaux pour assurer la fluidité et la sécurité des transactions internationales.

La connaissance et la maîtrise de ces éléments permettent aux entreprises d'opérer efficacement dans le marché mondial, en réduisant les risques et en maximisant les opportunités. Ainsi savoir les intégrer à l'avantage de l'entreprise dans les pratiques commerciales, représente un atout majeur.

Enfin, on constate aussi que la domiciliation est obligatoire avant chaque opération d'importation et d'exportation.

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

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

Introduction

Les techniques de paiement à l'international se sont développées au rythme de l'évolution de la mondialisation, ce qui influe positivement sur l'essor des échanges commerciaux à l'échelle internationale.

Les parties prenantes possèdent une panoplie de méthodes de paiement, qui servent à les accompagner dans les transactions transfrontalières. Une démarche défendue par les banques, en concurrence entre elles, afin de présenter les meilleurs services à ses clients

Maitriser et connaître les différences entre ces différentes techniques de paiement, permettra aux acteurs économiques de la transaction à savoir l'importateur et l'exportateur, de se prémunir contre de nombreux risques des échanges internationaux.

L'emploi d'une ou d'une autre méthode de paiement, dépendra de plusieurs facteurs déterminant la confiance, les moyens, le temps... etc.

D'ans ce chapitre, nous allons appréhender les trois principaux modes de paiement tout en faisant ressortir leurs différences et dans quelles conditions les employés.

On distingue l'encaissement simple de l'encaissement documentaire. Dans le premier cas, le paiement se fait contre marchandise à l'expédition ou après l'expédition par l'acheteur.

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.

Il existe plusieurs moyens d'effectuer un paiement à l'international, diviser en deux familles :

- l'encaissement simple : marchandises contre paiement. L'encaissement simple est à réserver avec des clients réguliers présentant une bonne solvabilité dans des pays à faible risque politique. C'est une pratique qui n'nécessite pas l'intermédiation de la banque dans la bonne exécution de l'opération, la banque aura comme rôle de transférer l'argent, c'est tout.

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

- l'encaissement documentaire : documents représentatifs de la marchandise contre paiement. La banque aura le rôle d'intermédiaire, les documents seront envoyés chez elle où elle effectuera des vérifications (plus ou moins profondes) selon la technique documentaire choisie.

Dès que l'exportateur identifie un risque réel de non-paiement sur l'acheteur ou sur le pays de l'acheteur (risque pays). Les techniques documentaires prennent le pas sur les techniques d'encaissement simple.

Deux techniques documentaires sont envisageables :

- la remise documentaire.
- le crédit documentaire.

1. Section 01 : Le financement par encaissement simple

Lors d'une opération commerciale, le vendeur qui après avoir délivré la marchandise, désire être payé, et l'acheteur ayant passé la commande s'engage à régler son fournisseur selon les termes du contrat. Le règlement peut être soit par chèque, virement bancaire ou postal, lettre de change, ou par billet à ordre.

1.1. Définition

L'encaissement simple est une technique de paiement qui consiste à faire encaisser par la banque du vendeur des documents financiers (une traite dans la majorité des cas). Cette procédure permet à l'exportateur d'expédier directement à son importateur tous les documents relatifs aux marchandises tels que factures, documents de transport et d'autres, et de tirer une traite à vue sur lui, qu'il transmet à son banquier pour encaissement. L'acheteur paie ainsi directement l'exportateur dès réception des documents conformes ou selon les délais convenus

1.2. Les types d'encaissements simples

Les modes de paiement à l'international sont multiples mais ne peuvent être réalisés sans la présence d'un support de paiement, on distingue le paiement par **chèque**, **par virement bancaire (SWIFT)**, **par effet de commerce**. Pour l'effet de commerce, on fera ressortir ses deux variantes le **billet à ordre** – promissory note – émis par l'acheteur à l'ordre du vendeur de la **lettre de change** – bill of exchange – émis par le vendeur et accepté par l'acheteur. Dans les deux cas, l'effet peut être avalisé par une banque qui s'engage à payer en cas d'insolvabilité ou de défaillance du débiteur.

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

1.2.1. 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 euros ou en devises étrangères. Très répandu dans le monde et peu coûteux, l'une de ses rares qualités avec les commissions faibles prise par la banque sur les chèques de montant élevé, l'utilisation du chèque comporte de nombreux inconvénients :

- Émission à l'initiative de l'acheteur
- Temps d'encaissement parfois très long
- Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire
- Coût élevé pour les chèques de faibles montants
- Risque de change si le chèque est établi en devises
- Opposition sur le chèque possible dans certains pays tels qu'EU, Allemagne.
- Risque de non-paiement si chèque impayé
- Recours juridique parfois long et difficile

1.2.1.1. Les intervenants de l'emploi de chèque

Le tireur : c'est celui qui établit et signe le chèque, il doit être solvable.

Le tiré : c'est celui qui détient les fonds et paye, ce peut être une banque, un établissement de crédit, une caisse d'épargne.

Le bénéficiaire (le porteur) : c'est celui qui reçoit les fonds, il peut être le tireur lui-même, une personne dénommée ou au porteur.

1.2.1.2. Les types des chèques

D'après²⁵

A/Chèques pré barrés et non endossables

Un chèque pré-barré et non endossable est encaissable uniquement par une banque ou par un établissement assimilé.

Un chèque pré-barré et non endossable peut néanmoins être utilisé par son propriétaire pour effectuer des retraits aux guichets de sa banque ou de ses correspondants.

B/Chèques non barrés et endossables

Assez peu connu du grand public, le chèque non barré est un chèque endossable qui se distingue, à première vue, du chèque barré par l'absence des deux traits obliques rayant les lignes sur lesquels figurent le montant du chèque et son ordre. Dans les faits, le chèque non barré présente

²⁵ BERNET ROLLANDE-L, « principes de technique bancaire », DONUD édition 2004, page 45.

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

certaines différences notables avec le chèque barré tel que : la possibilité de l'échange contre des espèces à n'importe quel guichet de la banque émettrice, la possibilité pour les destinataires de ses chèques de les réutiliser comme moyen de paiement dans certain commerce .pour cela, les destinataires doivent endosser les chèques c'est-à-dire inscrire la mention « endossé à l'ordre de » suivie du nom et des coordonnées du destinataire, de la date et de la signature de l'émetteur. Lors de la délivrance de tels chèques, le nouveau détenteur se doit déverser un droit de timbre à l'établissement bancaire.

C/ Le chèque visé

Le chèque visé est un chèque ordinaire dont le tiré garantit à la création l'existence de la provision. Cette garantie est effectuée par l'apposition d'un visa.

D/ Le chèque certifié

Le chèque certifié est un chèque ordinaire émis par le titulaire du compte dont la banque atteste l'existence de la provision pendant le délai d'encaissement en apposant la mention « Certifié pour la somme de ... ». Le bénéficiaire est assuré dans ce dernier cas que, s'il fait diligence pour remettre le chèque à l'encaissement, ce dernier sera payé par la banque. La certification du chèque peut être demandée par le tireur ou le bénéficiaire ; elle ne peut être refusée par le tiré que pour insuffisance de provision. Pour éviter les fraudes, les chèques certifiés ne sont plus utilisés et sont remplacés par les chèques de banque.

E/ Le chèque de banque

Le chèque de banque est un chèque émis par une banque soit sur l'une de ses agences, soit sur une autre banque. Compte tenu de la qualité du tireur, le porteur du chèque est assuré de son paiement pendant toute la durée de validité du chèque. Le chèque de banque peut être demandé par un client de la banque qui lors de sa délivrance débitera le compte du demandeur. Il peut être aussi établi pour le compte d'un client de passage et, dans ce dernier cas, la banque exigera des espèces en contrepartie.

F/ Le chèque de voyage

Le chèque de voyage élimine les risques matériels de perte ou de vol et est protégé contre le risque d'utilisation frauduleuse.

Les chèques de voyage peuvent être changés contre espèces dans tous les guichets de l'établissement émetteur et chez tous ses correspondants ; ils peuvent aussi permettre de régler directement des achats chez les commerçants.

Pour utiliser ce type de chèque, il suffit de les demander à votre agence bancaire en indiquant le montant dont vous avez besoin et la devise dans laquelle ces chèques devront être libellés.

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

Au moment de la délivrance des chèques de voyage par votre agence, vous devez apposer votre signature au recto de chèque ; vous devez le contresigner au moment de leur utilisation ; les deux signatures doivent évidemment être identiques.

En cas de perte ou de vol de chèque de voyage, vous pouvez être remboursé dans certaines conditions : les chèques ne doivent pas avoir été contresignés à l'avance et les numéros des chèques perdus ou volés doivent être communiqués à l'émetteur.

En général, le remboursement est effectué sous 48h.

1.2.1.3. Les mentions obligatoires

Le chèque contient les mentions obligatoires suivantes :

- La dénomination chèque ;
- L'indication donnant ordre de payer une certaine somme ;
- Le nom et l'adresse du tireur ;
- La date et lieu de création du chèque ;
- L'indication du lieu de paiement (nom du tiré, coordonné de l'agence bancaire auprès de laquelle le chèque est payable) ;
- La signature du tireur et la somme en lettres et en chiffres.²⁶

1.2.2. Le virement bancaire international

Le virement bancaire international est défini comme : « une opération par laquelle un client de la banque ordonne (demande à sa banque) de débiter son compte d'un certain montant au profit d'un autre client (transfert des fonds d'un compte à l'autre). Il est constaté sur un document appelé bon de virement ».

La personne qui reçoit l'argent est le bénéficiaire ; celle qui doit (envoie) de l'argent est L'émetteur ou donneur d'ordre.

Pour effectuer avec succès un virement, le compte du donneur d'ordre doit contenir le montant de l'opération et celui des commissions dus par la transaction, sinon l'ordre de virement peut être refusé

Faire un virement est une opération irrévocable. Le bénéficiaire lui n'aura pas de frais bancaire à assumer

²⁶ BLKHEIRE-A, Les différents modes de paiement, Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI, Promotion 2009.

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

1.2.2.1. Les types de virement international

Les types de virement international utilisés par les banques :

A. le virement par courrier

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

B. Virement par télex

Est un moyen plus rapide que le virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.²⁷

C. Virement par réseau Swift (society for Worldwide Interbank Financial telecommunication)

C'est un système privé d'échanges de messages entre banques adhérentes. Le réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires.²⁸

1.2.3. La lettre de change internationale

Une lettre de change appelé aussi traite, est un instrument utilisé dans les transactions où le paiement se fera dans une date ultérieure prédéterminée

Définition

Selon LUC BERNET ROLLANDE, « la lettre de change est un écrit par lequel une personne appelée tireur (le fournisseur) invite une autre personne appelée tiré (le client) à payer une certaine somme (montant facturé), à une date déterminée (échéance), à une troisième personne appelée bénéficiaire »²⁹. Elle met en présence trois personnes :

- **Le tireur** : prend l'initiative d'émettre la lettre de change. (Généralement c'est une banque)
- **Le tiré** : il doit payer à l'échéance, il doit avoir une dette envers le tireur.
- **Le bénéficiaire** : à qui le tiré doit payer.

Dans le domaine du commerce international, le tireur et le tiré se trouvent dans deux pays différents, et le tiré est généralement l'importateur.

En exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, il est possible d'écarter le risque d'impayé

²⁷DUBOIN-J et DUPHIL-F, «Exporter pratique du commerce international», 16^{ème} édition, Edition Foucher, Paris, 2000, Page 152.

²⁸OYOUNE EKOMI-F, «Le financement bancaire des opérations d'importations», Institut Privé de gestion, promotion 2006

²⁹BERNET ROLLANDE-L, [« principes de technique bancaire », DONUD édition 2004. p.175

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

Tableau N°04 : les avantages et les inconvénients de la lettre de change internationale

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Elle matérialise une créance qui peut être négocié (escompter) auprès d'une banque. • L'exportateur peut être assuré du paiement de sa créance en demandant l'aval de la banque de l'importateur, cette garantie bancaire n'est • Évidemment pas donnée automatiquement et gratuitement. • La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette. • L'effet est émis à l'initiative du vendeur et non de l'acheteur ce qui est toujours plus intéressant pour ce premier. • La lettre de change précise la date de paiement. • Elle élimine le risque de change 	<ul style="list-style-type: none"> • Elle ne supprime pas le risque d'impayés. • Le délai de l'encaissement peut être long. • Le tiré peut refuser une lettre de change. • Les frais de timbres et des commissions sont parfois très élevés. • L'émission d'une traite peut être accompagnée dans certains pays de mesure légale particulière (prix, langue)

1.2.4. Le billet à ordre

L'acheteur est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Le billet à ordre est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité au bénéficiaire. Cependant, la banque qui donne son aval peut être tentée d'exiger du souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier

Le billet à ordre (B/O) est rarement utilisé dans le commerce extérieur, sauf entre un client emprunteur et la banque qui le finance.

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

Tableau N°05 : Les avantages et les inconvénients du billet à ordre

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Reconnaissance de dette • Négociable et s'échange par endos • Mobilisable (escomptable auprès d'une banque) 	<ul style="list-style-type: none"> • Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayés • Risque de perte ou de vol • Émis à l'initiative de l'acheteur

2. Section 02 : La Remise documentaire

2.1. Définition :

La remise documentaire est une procédure d'accompagnement, proposer par la banque (banque remettante) à un exportateur (donner d'ordre) afin de lui faciliter sa démarche internationale. Le vendeur fait généralement établir les documents qui comprennent (documents de transport, factures commercial, certificats de conformité, listes de colisage ... etc.) à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur (banque présentatrice). Celles-ci doivent remettre les documents à l'acheteur (le tiré), contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes (RUE 522).

Tableau N°06 : Les intervenants dans la remise documentaire

Les intervenants	Rôle
Donneur d'ordre	C'est le vendeur, l'exportateur, le fournisseur
Banque remettante	La banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur
Banque présentatrice	C'est la banque du client, celle qui lui remet les documents nécessaires au dédouanement de la marchandise, contre paiement ou acceptation (une traite)
Le tiré	C'est le client, l'acheteur, importateur

Source : réaliser par nos soins

2.2. Aspect juridique de la remise documentaire :

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

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

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

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

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

- Les banques doivent vérifier que les documents reçus paraissent correspondre à ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement et doivent aviser immédiatement en cas de document manquant.
- Il n'y a pas d'obligation d'examiner les documents
- Les banques assument aucune responsabilité en cas de retard ou de perte que pourraient subir dans leur transmission, tous messages, lettres ou documents, ni quant au retard, à la mutilation ou autre erreur pouvant se produire dans la transmission de câbles, télégrammes, télex, ni quant aux erreurs de traduction ou d'interprétation de termes techniques.
- Les banques n'assument aucune responsabilité en ce qui concerne les conséquences pouvant résulter de l'interruption de leur propre activité provoquée par des émeutes, troubles civils, insurrections, guerres et tout cas de force majeure ou toute autre cause indépendante de leur volonté, ainsi que par des grèves ou lock-out.
- Les marchandises ne doivent pas être envoyées directement à l'adresse d'une banque, ou placées sous sa responsabilité sans un accord préalable de la part de cette banque
- Dans le cas de marchandises envoyées directement à l'adresse d'une banque, l'expéditeur continue d'en assumer le risque et la responsabilité.
- Les documents doivent être présentés au tiré sous la forme dans laquelle ils ont été reçus.
- Dans le cas de documents payable à vue la banque présentatrice doit effectuer la présentation au paiement sans délai
- L'ordre d'encaissement doit préciser si les documents commerciaux seront remis au tiré contre acceptation d'un effet ou contre paiement ; à défaut les documents ne seront délivrés que contre paiement

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

- Les paiements partiels ne peuvent pas être acceptés que s'ils sont expressément autorisés dans l'ordre d'encaissement.
- Les montants encaissés doivent être mis sans retard à la disposition de la banque ayant expédié l'ordre d'encaissement selon les instructions
- La banque présentatrice n'est pas responsable de l'authenticité de toute signature ni du pouvoir de tout signataire d'opposer sa signature sur un billet à l'ordre, un reçu, ou autre instrument similaire
- L'ordre d'encaissement doit donner des instructions précises concernant le protêt en cas de non acceptation ou de non-paiement.
- La commission et frais exposés par les banques, à l'occasion de toute action tendant à la protection de la marchandise, seront supportés par le donneur d'ordre
- S'il existe un contrôle des changes dans le pays, l'encaissement documentaire suivra la réglementation³⁰

2.3. Les étapes d'une opération de commerce international par la technique de remise documentaire :

La remise documentaire est exécutée conformément aux instructions mentionner dans le contrat commercial conclu entre l'importateur et l'exportateur, cette technique inclut plusieurs étapes :

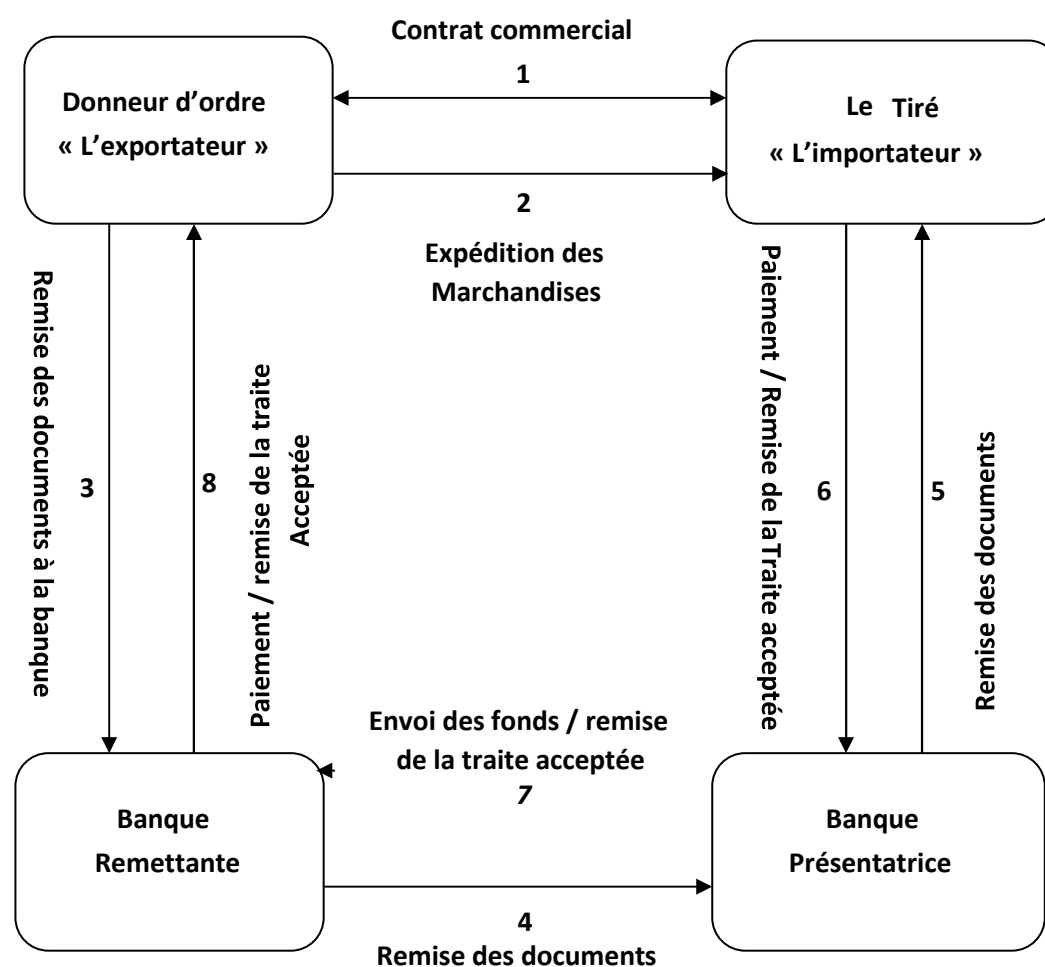
- 1- L'importateur et l'exportateur concluent un contrat où ils choisiront la remise documentaire comme moyen de règlement
- 2- L'exportateur expédie la marchandise à destination du pays de l'importateur, et il reçoit en contrepartie un document attestant la prise en charge et l'expédition de la part du transporteur
- 3- L'exportateur remet à sa banque les documents exigés et mentionnés dans le contrat accompagnés d'une lettre d'instructions
- 4- La banque vérifie la présence des documents mentionnés sur la lettre d'instructions, puis elle les expédie à sa banque correspondante dans le pays de l'importateur
- 5- - La banque présentatrice en se référant à la lettre d'instructions reçues par la banque remettante, transfère les documents à son client, contre le paiement de la facture ou, l'acceptation du l'effet de commerce joint, selon les instructions mentionnées
- 6- L'importateur, paie ou accepte l'effet (une traite) en contre partie des documents qui lui octroi la propriété de la marchandise

³⁰ Monod-D, « Moyens et techniques de paiements internationaux » 4^{eme} édition, p.110.111

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

- 7- La banque présentatrice envoie les fonds ou l'effet de commerce accepté à la banque de l'exportateur
- 8- La banque de l'exportateur crédite le compte de son client ou lui remet l'effet de commerce accepté pour lequel, elle peut se charger de l'escompter à la demande de son client.

Schéma 01: Déroulement d'une remise documentaire



Source : Elaboré par nos soins en s'inspirant d'exemple disponible sur internet

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

2.4. Bordereau d'instruction bancaire :

Dans le but d'effectuer une remise documentaire efficace, il est nécessaire que l'exportateur fournisse à son banquier des instructions parfaitement détaillées. Il devra présenter les documents suivants dès le départ de la marchandise :

- Le nom du destinataire, le tiré « l'importateur »
- Le nom de la banque de l'importateur.
- Le lieu de livraison des marchandises, entrepôt transitaire, mise à disposition de la banque présentatrice, etc.
- Les conditions de vente (les incoterms).
- Les conditions de paiement (à vue ou à terme).
- La monnaie de paiement ; le code ISO de la devise.
- La liste précise des documents joints ; facture, certificat d'origine, etc.
- La remise des documents doit s'effectuer soit contre paiement comptant soit contre signature d'une traite jointe.
- Les modalités de paiements ; dès le départ des marchandises ou à l'arrivée de celle-ci.
- Les documents sont à envoyer ; par courrier, par avion, par speed post, etc.
- Les frais d'envoi sont à la charge ; de l'exportateur ou de l'importateur³¹

2.5. Mode de réalisation de la remise documentaire :

2.5.1. Document contre paiement

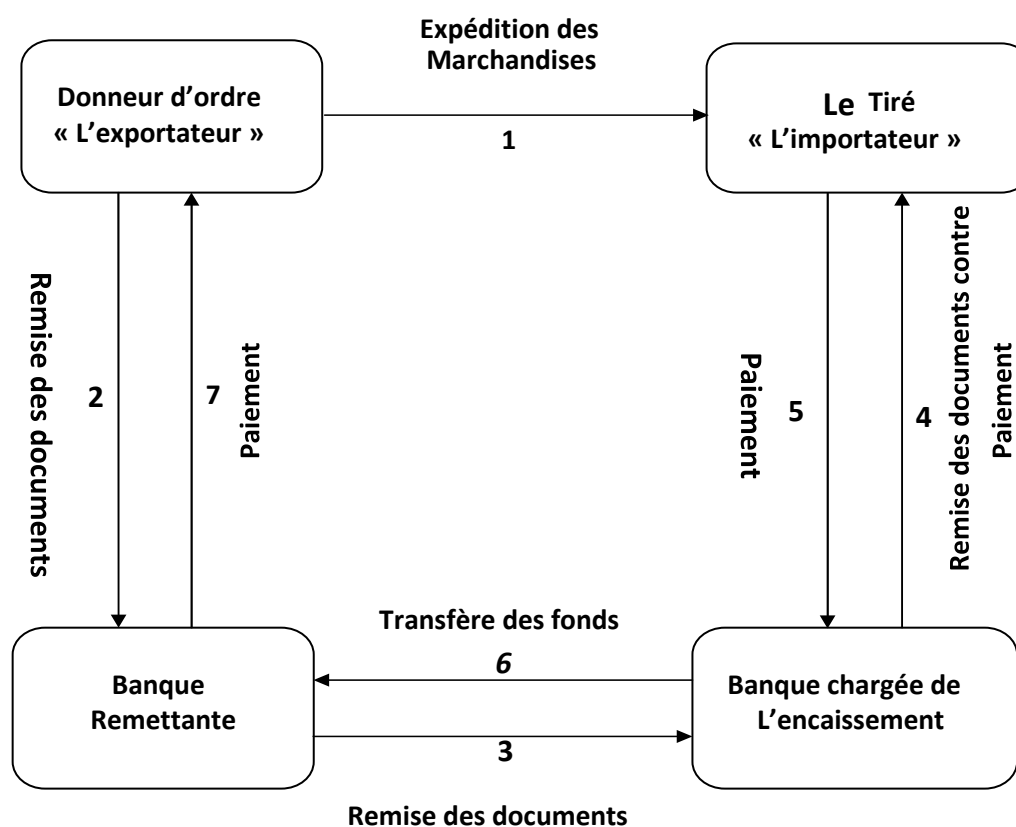
La remise D/P signifie documents contre paiement la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due.

Dans ce cas l'exportateur conservera la propriété de la marchandise et ne la transmettra à l'importateur qu'après règlement du montant de celle-ci

³¹ MONOD, D-P, op. Cit, p112.

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

Schéma N°02 : Déroulement de la remise documentaire contre paiement



Source : Elaboré par nos soins en s'inspirant d'exemple disponible sur internet

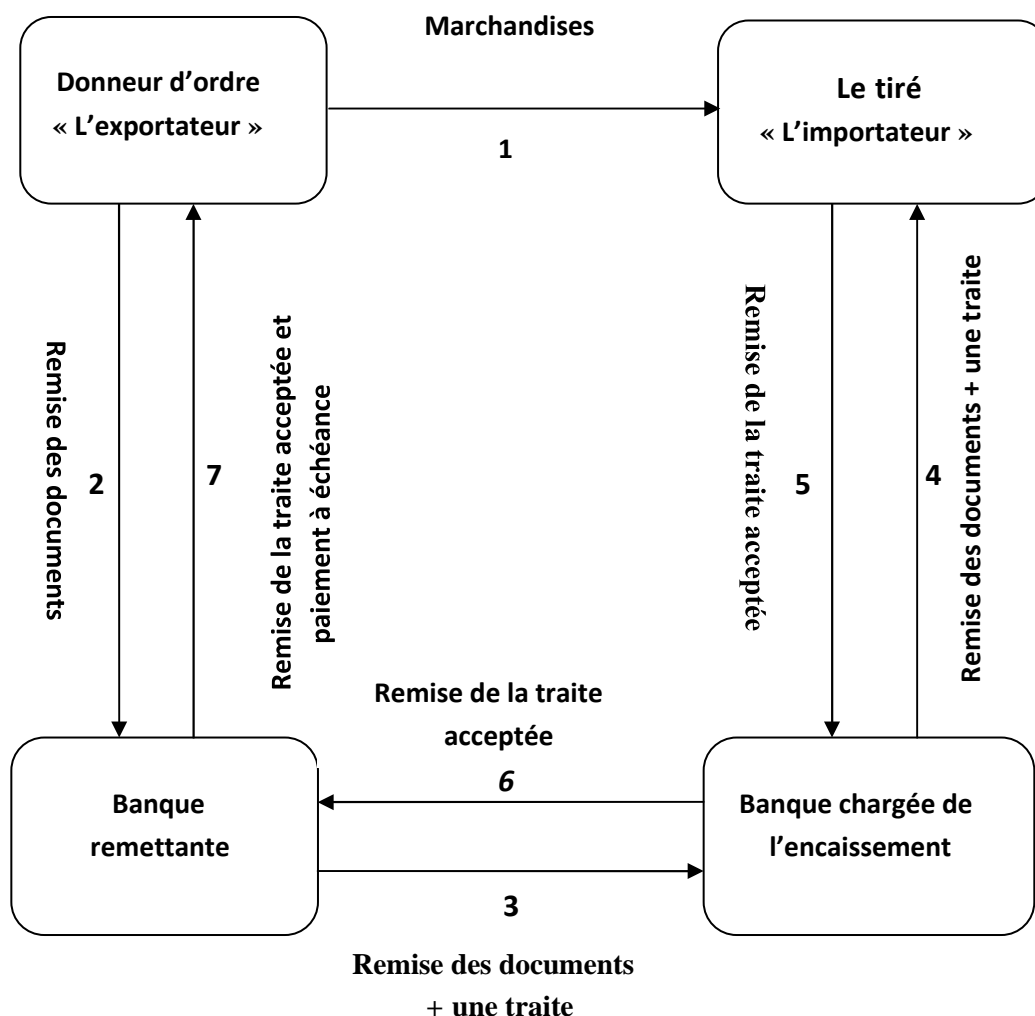
2.5.2. Document contre acceptation :

La remise D/A signifié documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

L'exportateur peut exiger un aval bancaire sur les traites à fin prévenir l'insolvabilité de son client

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

Schéma N°03 : Déroulement de la remise documentaire contre acceptation



Source : Elaboré par nos soins en s'inspirant d'exemple disponible sur internet

2.6. Les motifs de non-paiement et de non-levée des documents :

- Le montant facturé est supérieur à celui du contrat.
- La marchandise n'est pas conforme ou son état est jugé inacceptable ou elle a été expédiée tardivement
- 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.
- Les documents envoyés ne sont pas complets, ce qui induit l'impossibilité de dédouaner la marchandise
- L'acheteur veut inspecter et vérifier sa marchandise avant le paiement

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

2.7. Avantages et inconvénients de la remise documentaire :

Tableau N°07 : les avantages et inconvénients de la remise documentaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - L'importateur, par l'utilisation de la traite, peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. - La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates. - Dans le cas d'une remise documentaire par acceptation l'importateur peut retarder le paiement jusqu'à l'arrivée de la marchandise afin de s'assurer de sa conformité - Le coût bancaire est minime 	<ul style="list-style-type: none"> - Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. - L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. - Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage)

Source : Commerce international, 2e édition, Ghislaine Legrand, Hubert Martini

3. Section 03 : Le Crédit documentaire

3.1. Définition :

Le Credoc est un engagement écrit conditionnel et temporaire de la banque de l'acheteur (banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), le crédit documentaire est émis à la demande de l'acheteur (le donneur d'ordre) selon ses instructions .L'engagement de la banque se caractérise par le paiement du bénéficiaire dans un délai assez court ,contre la présentation d'un ensemble précis de document conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans un délai déterminé dans le dis contrat . C'est une méthode de paiement assez complexe et

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

rigoureuse, mais qui confère une sécurité maximale au vendeur, surtout dans le cas où elle est irrévocable et confirmée

Pourquoi recourir au crédit documentaire

Du fait de l'éloignement géographique entre le vendeur et l'acheteur, la relation entre ces deux est souvent dépourvue de confiance totale, à la première opération, le vendeur de son côté hésite à envoyer une marchandise qui risque de ne pas être réceptionnée ce qui cause une perte financière pour le vendeur, l'acheteur de son côté est dans l'incapacité à payer une avance ou la totalité de la marchandise avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat. Une des techniques les plus sécurisantes consiste à obtenir l'engagement irrévocable d'une banque de payer un exportateur contre remise de documents présentatifs de l'opération commerciale. Seule la stricte conformité des documents à l'engagement bancaire permet d'obtenir le paiement (crédit documentaire).

Le 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. Cependant cet engagement écrit est conditionnel dans la mesure où l'engagement bancaire est subordonné à la présentation conforme par le bénéficiaire des documents prévus dans le crédit selon les conditions et termes de l'accréditif. Sauf mention contraire, un crédit documentaire est non confirmé, cela signifie que le bénéficiaire détient l'engagement irrévocable de la banque émettrice. Il est donc encore en risque (risque bancaire, risque de non-transfert...). Pour améliorer la qualité du crédit documentaire le bénéficiaire peut souhaiter disposer d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

3.2. Les intervenants dans le Credoc :

Tableau N°08 : Les intervenants dans le crédit documentaire

Le Donneur D'ordre	C'est l'acheteur, celui qui demande l'ouverture du crédit documentaire auprès de sa banque, où il précise les documents qu'il exige et le mode de paiement
La Banque Émettrice	C'est la banque de l'acheteur, elle émet le crédit documentaire en conformément à l'exigence de son client, et a comme mission de vérifier la conformité des documents du vendeur
La Banque Notificatrice	C'est la banque du vendeur ou une banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur, elle aura pour mission de notifier au vendeur l'ouverture d'un crédit documentaire en sa faveur, et aussi procédé à son règlement
La Banque Confirmante	Cette banque ajoute sa confirmation suite a la demande du vendeur a fin de prémunir contre d'éventuelles risques (risques pays, risque de transfert) généralement situer dans le pays du vendeur ou dans un pays stable, elle aura pour mission le règlement du vendeur après l'expédition et la remise des document conforme au contrat
Bénéficiaire	C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé
D'autres banques peuvent intervenir dans le circuit du crédit documentaire	
Banque Désignée	Appelée « <i>nominated bank</i> » dans les messages Swift (RUU 600), elle est chargée de réaliser le crédit selon les modalités prévues dans le contrat

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

Banque de Remboursement	C'est la banque qui sera chargée de payer (rembourser), la banque qui a réalisé le crédit ou qui l'a confirmé.
-------------------------	--

Source : Elaboré par nos soins

3.3. Les principes fondamentaux du crédit documentaire :

- Par essence même, les crédits documentaires sont indépendants des contrats de vente ou de tous autres contrats sous-jacents sur lesquels ils peuvent reposer selon l'article 4 RUU 600.
- Les parties, entre les banques, s'intéressent uniquement aux documents et non aux marchandises, services et/ ou autres prestations auxquelles ils se rapportent selon l'article 5 RUU 600.
- Les instructions d'émission doivent être complètes et précises. La banque émettrice doit éviter d'inclure dans le texte du crédit trop de détails. Notons cependant qu'il s'agit d'une recommandation qui ne sera pas suivie d'effet car le montage du crédit documentaire est influencé par la culture des affaires et par le cadre réglementaire du pays de l'acheteur.
- La banque désignée pour réaliser le crédit ainsi que les autres banques (confirmantes et émettrices) ont notamment l'obligation de vérifier l'apparence d'authenticité du crédit documentaire selon l'article 9b RUU 600 et la conformité des documents.
- Les banques n'assument aucune responsabilité quant à la forme, l'exhaustivité, l'authenticité et l'effet juridique des documents ou quant à la désignation, la quantité, le poids, la qualité, l'existence, etc., des marchandises représentées par les documents selon l'article art. 34 RUU 600.
- Un crédit documentaire doit mentionner une date de validité et le lieu de présentation des documents selon l'article 6 RUU 600.

3.4. Les réserves sur documents :

Les documents expédiés par le bénéficiaire à la banque émettrice, font l'objet de contrôle rigoureux de sa part, cependant il n'est pas rare de trouver des réserves dans ses documents. On peut distinguer les réserves mineures des réserves majeures. Si cette distinction n'existe pas

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

dans les RUU 600, dans la pratique les banques communiquent entre elle afin de lever les réserves potentielles.

Tableau N°09 : Définition des réserves mineur et des réserves majeurs sur les documents

Les réserves mineures	Une erreur mineure dans le nom du port exemple (port d'Alger ou port d'Alger ou encore Port d'Ager) c'est des réserves non transmises au correspondant
Les réserves majeures	Ces réserves empêchent la banque notificatrice ou confirmatrice de payer, sauf si ces réserves ont été levées par la banque émettrice

Les banques bénéficient d'un délai maximum 5 jours ouvrés (RUU 600) après réception des documents à leurs caisses. Le délai est décompté à partir du lendemain pour chaque banque qui intervient pour contrôler les documents. Si les documents ne sont pas refusés dans ce délai, la banque ne peut plus le faire après. La banque doit examiner les documents avec un soin raisonnable et selon les « International Standard Banking Practice » reproduites dans la brochure ISBP 2007 (conformes aux RUU 600).

3.5. Les étapes d'une opération de commerce international par la technique de crédit documentaire

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

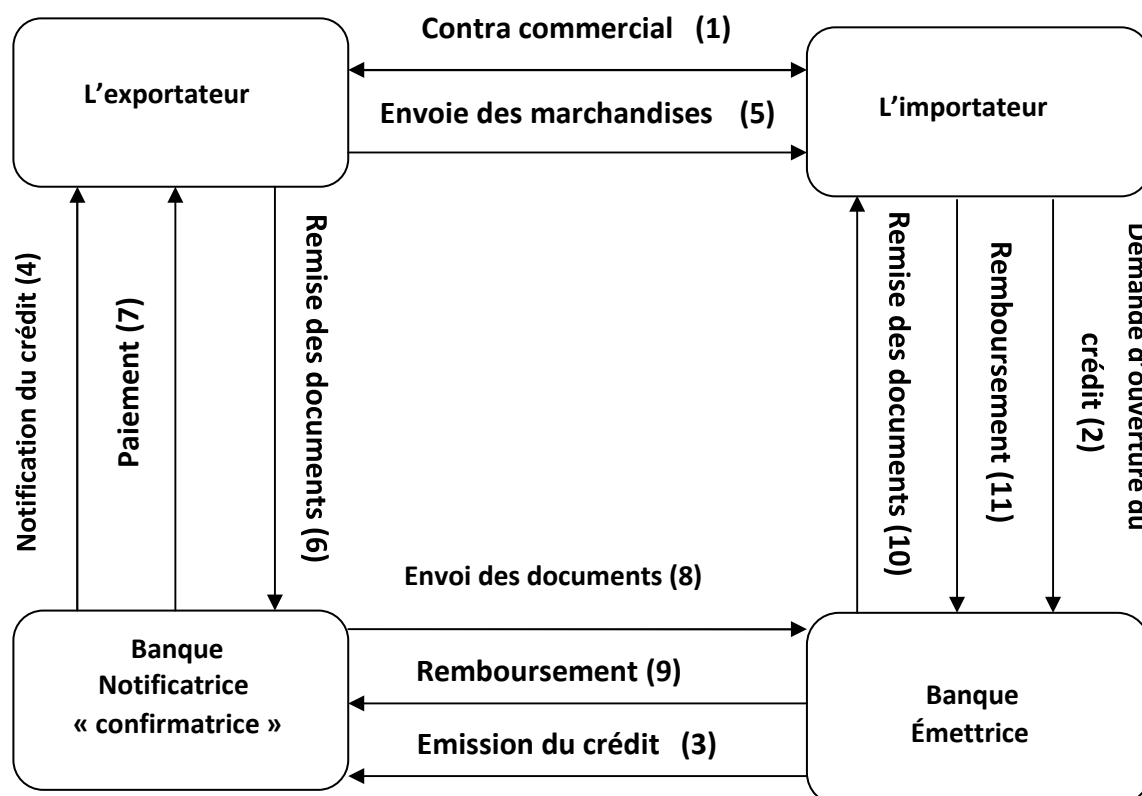
- A- L'importateur et l'exportateur concluent un contrat où ils choisiront le crédit documentaire comme moyen de paiement
- B- L'importateur (donneur d'ordre) souscrit une demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du l'exportateur (bénéficiaire) en précisant les instructions à suivre

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

- C- La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à la banque notificatrice (banque de l'exportateur), avec ou sans sa confirmation, selon les termes convenus dans le contrat
- D- La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le bénéficiaire de l'émission du crédit documentaire
- E- L'exportateur procède à l'expédition des marchandises
- F- L'exportateur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée
- G- A la réception des documents d'expédition, la banque désignée vérifie leur conformité, si ces documents satisfont aux conditions du crédit, la banque réglera alors le bénéficiaire
- H- La banque désignée, s'il ne s'agit pas de la banque émettrice, transmet tous les documents à la banque émettrice
- I- La banque émettrice vérifie à son tour les documents. S'ils sont conformes aux conditions du crédit elle rembourse, de la façon convenue, la banque qui a effectué le paiement du bénéficiaire (la banque désignée)
- J- La banque émettrice remet les documents au donneur d'ordre après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.
- K- Le donneur d'ordre est alors en mesure de prendre possession des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

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



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

3.6. Les formes de crédit documentaire :

Nous distinguons trois formes : le crédit documentaire révocable ; le crédit Documentaire irrévocable et le crédit documentaire irrévocable confirmé.

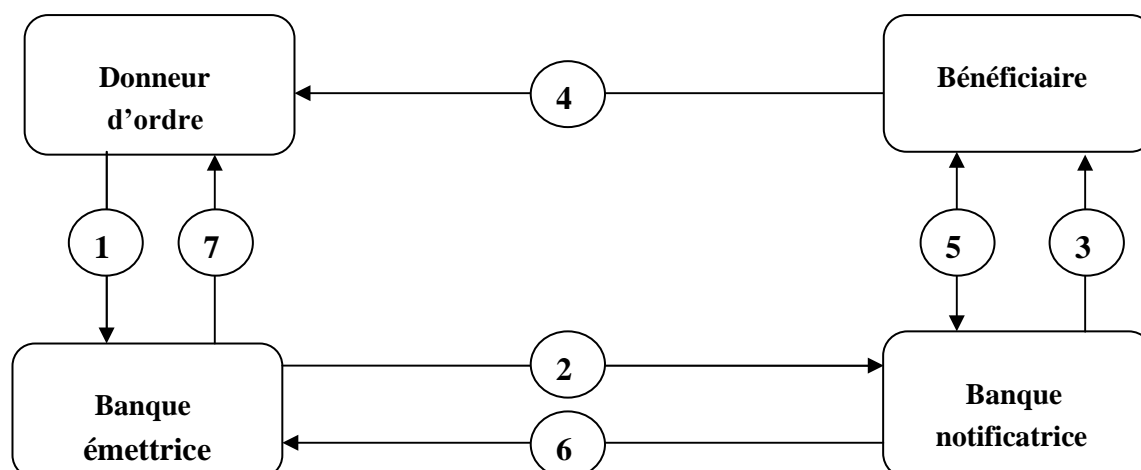
L'ouverture de Crédit doit indiquer clairement si le crédit est révocable ou irrévocable. En l'absence d'une Telle indication, le crédit sera réputé irrévocable.

3.6.1. Le crédit documentaire révocable :

Le crédit révocable implique un engagement bancaire souple. Il peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment et sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable. Un tel crédit offre donc peu de garanties au bénéficiaire

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

Schéma N°05 : Le crédit documentaire révocable



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

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

3.6.2. Le crédit documentaire irrévocable :

Ce type de crédit documentaire constitue un engagement ferme et irrévocable de la Banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur et de l'importateur, d'effectuer le règlement (le paiement) pour l'exportateur contre remise des documents, et assurer la conformité des documents avec les instructions de l'importateur. Lorsque le crédit documentaire est irrévocable, il ne peut être annulé ou amendé

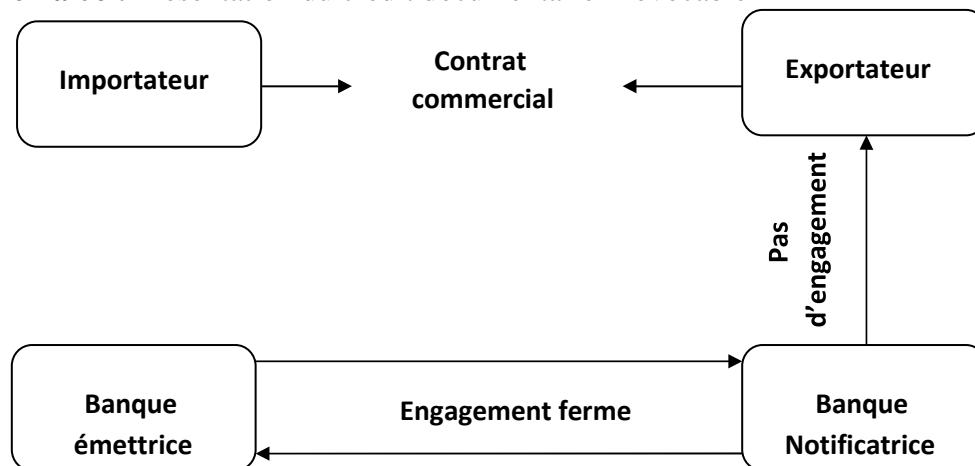
Cependant l'exportateur supporte les risques de :

- Changement de politique du pays de l'importateur.

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

- Force majeure non stipulé explicitement dans le contrat.
- Crise économique dans le pays de l'importateur.

Schéma 06 : Présentation du crédit documentaire irrévocable

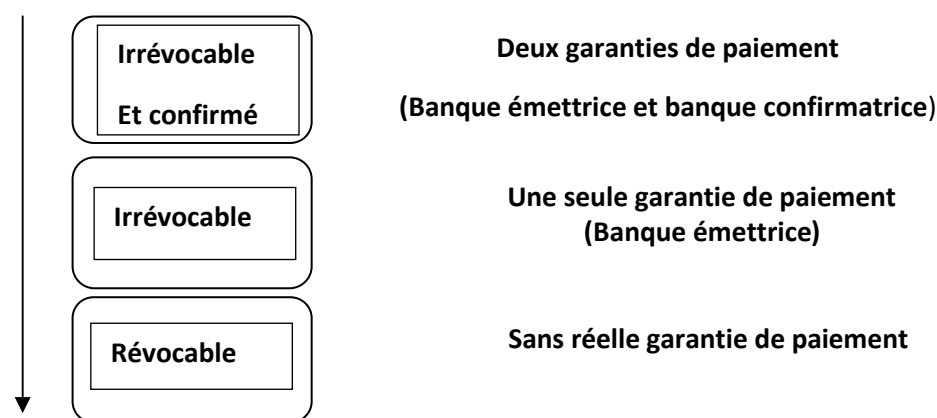


Source : Charles del busto, guide de la CCI des opérations de crédit documentaire, p35.

3.6.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Ce crédit est le summum de la sécurité de paiement pour l'exportateur, car il lui confère un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui de d'une banque confirmatrice, qui se trouve dans le pays de l'exportateur Cette confirmation est demandée soit par la banque Émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque.

Schéma 07 : La classification des formes de crédit documentaire selon l'ordre décroissant de sécurité



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

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

3.7. Forces et faiblesses du crédit documentaire :

Tableau N°10 : Les Forces et faiblesses du crédit documentaire

FORCES	FAIBLESSES
1. Corps de règles universelles RUU 600 de la CCI	1. Formalisme dans la vérification des documents
2. Garanties et moyens de paiement	2. Coût assez élevé surtout pour les crédits de faible montant
3. Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires	3. Risque de trouver la marchandise dans un état non conforme à celui souhaiter (surtout pour les produits fragiles)
4. Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée	

3.8. Les crédits documentaires spéciaux :

Le crédit documentaire se caractérise par sa force d'adaptation et de par sa flexibilité car il peut être utilisé dans différentes situations et pour répondre à différents besoins et exigences de certaines activités commerciales et industrielles, ainsi acheteurs et vendeurs recourent à des crédits documentaires à particularités. Les plus fréquemment utilisés sont les :

- crédits revolving ;
- crédits transférables ;
- crédits adossés ou back to back ;
- crédits Green clause et Crédits Red clause.

3.8.1. Le crédit documentaire revolving

- Définition

Ce type de crédit documentaire est utilisé quand il y a existence d'un courant d'affaire régulier avec des expéditions de volume et de montant constant. Il se caractérise par le renouvellement du même crédit documentaire au nom du même bénéficiaire et pour le même montant, et donc il évitera à l'acheteur d'ouvrir plusieurs crédits. Le crédit peut être

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

Revolving en montant et/ou en durée. Exemples

- Le crédit documentaire de 100 000 USD est revolving 12 fois jusqu'à 1 200 000 USD
- Le crédit documentaire s'élevé à 100 000 USD ,est revolving 12 fois chaque mois et pour le même montant , pour la première fois en Janvier 2023 et pour la dernière fois en décembre 2023 . par conséquent le montant total payable dans le cadre de ce crédit est de 1 200 000 USD
- **Avantages et inconvénient:**

Tableau n°11 : Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire revolving

Avantages	inconvenient
<ul style="list-style-type: none"> - L'exportateur bénéficie d'un engagement de la banque émettrice pour le montant total du contrat. - L'importateur sécurise ses approvisionnements pour toute la période du contrat sans avoir à se soucier de remettre en place des ouvertures de crédit vis-à-vis du fournisseur pour chaque livraison, d'où, souplesse et simplicité en fonction des clauses insérées dans le crédit documentaire. 	<ul style="list-style-type: none"> - 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 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

Source : Commerce international, 2e édition, Ghislaine Legrand, Hubert Martini. P 136

3.8.2. Crédit documentaire transférable :

- Définition

Le crédit documentaire transférable est un crédit documentaire irrévocable qui donne la possibilité au bénéficiaire du crédit (l'exportateur) la liberté de désigner d'autres seconds bénéficiaires (un ou plusieurs). Le premier bénéficiaire (l'exportateur) a l'exclusivité des responsabilités du respect des engagements (délais d'expédition, qualité, préparation et envoie

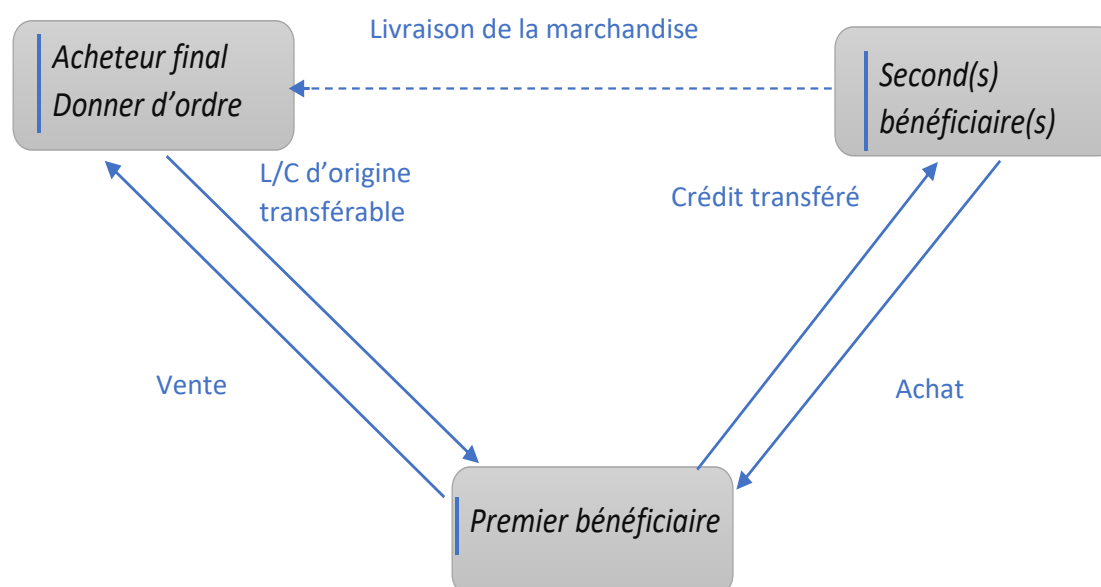
Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

des documents ...etc.). Il délègue la totalité ou une partie de la fabrication à la responsabilité d'un ou de plusieurs fabricants qui auront le statut de seconds bénéficiaires

Tableau N°12 : Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire transférable

Avantages pour le premier bénéficiaire	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Facile à mettre en œuvre. - Permet d'alléger la trésorerie et de gérer plusieurs affaires sans avoir à tout financer soit même, grâce la sous-traitance - Constitue une sécurité financière pour l'exportateur. 	<ul style="list-style-type: none"> - 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.

Schémas N° 08 : un crédit documentaire transférable :



Source : Elaboré par nos soins en s'inspirant d'exemple disponible sur internet

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

3.8.3. Le crédit documentaire adossé ou back to back :

Ce type de crédit est utilisé en cas d'impossibilité de transférer un crédit, ici le bénéficiaire devra déposer une demande à la banque (notificatrice/confirmatrice) pour l'ouverture d'un crédit documentaire à la faveur de ses sous-traitants (les seconds bénéficiaires), ce second crédit documentaire portera les mêmes closes et condition de réalisation que le premier tel que les documents requis les dates de limites ... etc. Le second crédit prend le nom de « crédit adossé » (back to back lettre of credit).

Même si ces deux crédits sont liés économiquement a fin de sécurisé la réalisation d'une opération de commerce international, cependant c'est deux opérations totalement indépendantes et distinctes qui ne sont pas juridiquement liées

La banque notificatrice du crédit de base devient la banque émettrice du crédit adossé. Le bénéficiaire du crédit de base devient le donneur d'ordre du crédit adossé et devient responsable d'effectuer le règlement du montant de son crédit à la banque émettrice. Le recours au crédit documentaire adossé en lieu et place d'un crédit transférable se justifie dans les cas suivants :

- crédit non transférable ;
- conditions de vente non homogènes (changement d'incoterms...);
- conditions de paiement non homogènes ;

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

Tableau N°13 : Comparaison entre un Le crédit documentaire back to back et un crédit documentaire transférable :

	Crédit <i>back to back</i>	Crédit transférable
Caractéristiques	Le crédit documentaire de base et le crédit documentaire <i>back to back</i> constituent deux opérations distinctes. Elles ne sont pas juridiquement liées bien que les deux constituent ensemble une opération économique homogène. Un crédit documentaire <i>back to back</i> est envisageable quand le crédit documentaire de base n'a pas été qualifié de «transférable».	Un crédit documentaire transférable ne peut être transféré qu'une seule fois. Lorsque des livraisons partielles sont autorisées, des parties d'un tel crédit documentaire peuvent être transférées à plusieurs fournisseurs finaux. L'utilisation donne lieu à un échange de factures et le cas échéant de traites auprès de la banque transférante. L'intermédiaire reçoit la différence (= bénéfice brut) entre l'achat et la vente de la marchandise
Avantages	Si les conditions du crédit documentaire <i>back to back</i> coïncident avec celles du crédit documentaire de base (opération dite concordante), le risque est moins grand pour l'intermédiaire ou la banque émettrice du crédit documentaire <i>back to back</i> .	L'intermédiaire n'a besoin d'aucune limite de crédit auprès de la banque transférante. Si le crédit documentaire de base a été confirmé, le transfert peut avoir lieu avec l'engagement de la banque transférante.
Inconvénients	La banque émettrice du crédit documentaire <i>back to back</i> contracte un engagement indépendant du crédit documentaire de base vis-à-vis de l'intermédiaire.	Si le crédit documentaire de base n'a pas été confirmé, le transfert au profit du fournisseur final intervient sans l'engagement de la banque transférante. Le fournisseur final doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.

Source : Commerce international, 2e édition, Ghislaine Legrand, Hubert Martini .P 165

3.8.4. Crédit Green clause et Crédit Red clause :

Le crédit red clause dispose d'une clause permettant à la banque notificatrice ou confirmatrice (tout dépend du montage du crédit documentaire) de verser des avances au bénéficiaires avant l'envoi de la marchandise et avant de remettre les documents, cependant il

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

devra s'engager à effectuer ces opérations ultérieurement, cette clause est insérée à la demande du donneur d'ordre qui précisera le montant de l'avance autorisée

Le crédit documentaire green clause fonctionne de façon similaire. Cependant l'avance de fonds par la banque notificatrice est subordonnée à la présentation de documents prouvant l'existence réelle des marchandises (café, coton, bois...) tels que : certificat de stockage ou d'entreposage, certificat d'assurance, gage sur la marchandise reçue de transitaire ou certificat d'inspection.³²

Les crédits red et green clause ont en commun les avances, cependant le green clause offre plus de sécurité pour la banque notificatrice/confirmatrice et pour l'importateur que la red clause

Conclusion :

Ainsi en guise de conclusion pour ce chapitre auquel nous aurons pu constater qu'il existe 3 principaux modes de paiement à l'international qui se distinguent par leurs niveaux de sécurité qu'elles proposent pour le recouvrement des fonds, ainsi que la complexité de leurs élaborations qui va en croissant du moins sûr au plus sûr. Ainsi préférer une technique d'une autre ne peut être prononcée, car chacune d'entre elles s'applique à une situation bien précise.

Nous avons aussi défini les éléments à prendre en considération afin de faire le choix entre une ou autre technique de paiement, car chaque technique présente ses avantages et ses limitations en termes de sécurité, de coût et de complexité administrative, ainsi les éléments à considérer sont :

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

Enfin, l'exportateur et l'importateur disposent de garanties bancaires afin de se protéger de différents risques qui peuvent les menacer dans les marchés mondiaux.

³² Legrand-G et Martini-H, « Commerce international », 2e édition, P 166

Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international

Dans le chapitre suivant en procédera à l'identification de ses risques et on définira les garanties qui peuvent être actionnées pour se protéger

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

Introduction

Le commerce international aussi bénéfique qu'il est pour les acteurs économiques, il comporte un ensemble de risques inexorable. L'exportateur et l'importateur sont confortés à de nombrables risques, la distance géographique et culturelle ne constitue pas la seule et unique cause, mais n'est qu'une des causes explicatives. Les deux partenaires sont principalement exposés aux risques liés au financement du commerce international.

À cet effet, l'importateur ainsi que l'exportateur disposent de plusieurs moyens, pouvant être actionnés en leur faveur, afin de se prémunir contre ces risques. Ainsi, certaines clauses doivent être mentionnées dans le contrat en l'occurrence celles renvoyant à la garantie, ces dernières sont destinées à protéger et à procurer une sécurité aux deux partenaires.

Ce 3e chapitre portera sur l'identification des risque liés au financement du commerce extérieur, mais aussi nous aborderont les moyens de se couvrir contre ces risques, et enfin nous allons présenter les différentes garanties bancaires internationales.

Section 01 : Les risques liés au financement du commerce extérieur

Dans cette section, nous identifierons les risques essentiels associés à une opération de commerce international.

1.1. Les risques de non paiements

1.1.1. Définition du risque de non-paiement :

Le Risque de non- paiement est une exposition à un danger dont on ne sait pas s'il se produira mais dont on sait qu'il sera susceptible de se produire, inhérent à une situation ou une activité. Le risque de non-paiement est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue³³

³³ www.lafinacepourtous.com

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

1.1.2. Identification du risque de non-paiement :

Ce risque s'agit d'un default de paiements subit par l'exportateur dans la période post-envoi de la marchandise, le risque de non-paiement peut survenir du :

A- Risque commercial

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

B- Risque politique :

Le risque pays englobe l'ensemble des événements d'origine économiques mais surtout politiques susceptible d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale, comme l'instabilité, politique (plusieurs coup d'état), guerre civiles, changements réguliers des lois sur l'investissement et le commerce extérieur

C- Risque économique :

Ce risque est bilatéral, car il peut survenir du pays de l'acheteur où des risques de crise économiques, peuvent entraîner l'insolvabilité des banques et le non-paiement de l'exportateur, mais aussi peut menacer l'exportateur localement par la hausse des prix des matières premières menaçant sa rentabilité durant l'opération

D- Risque juridique :

Les évolutions réglementaires au sein du pays de destination peuvent mettre à mal l'activité de l'exportateur (interdiction d'un produit, augmentation des frais douaniers, etc.). Pour les anticiper, un travail de veille juridique s'avère indispensable, Ce risque est parfois ignoré ou sous-évaluer. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, d'où l'importance de cité qu'elles est la juridiction à suivre en cas de conflit

Et bien d'autre risques que l'on se limitera à les cités de par leurs importances qui est moindre et leurs rares cas d'apparitions, qui sont : Les risques éthiques, les risques de propriété intellectuelle et les risques technologiques

1.2. Le risque de change :

1.2.1. Définition du risque de change :

Il se définit par la fluctuation et la variation de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Afin de prévenir cette situation, il est conseillé pour les deux parties de choisir une monnaie d'échange stable caractérisée par une volatilité très basse tel que le dollar américain USD ou l'euro

« Le taux de change se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre »³⁴

1.2.2. Naissance du risque de change :

En général, une transaction internationale passe par plusieurs étapes : la proposition d'un catalogue, la commande, la facturation, l'expédition et le paiement. Pendant ces phases, le risque de change (ou risque économique de change) ne devient certain qu'après la signature du contrat commercial. C'est à ce moment-là que l'entreprise connaît la devise utilisée, le montant du contrat, ainsi que les délais de paiement et de livraison.

A- Risque de change à l'exportation :

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix ou présente un devis en devises étrangères, il se trouve en risque aléatoire de change car il ne sait pas si un contrat commercial va naître suite à cette proposition. Il en est de même lorsque l'entreprise pratique la vente à l'export sur catalogue, elle se trouve en risque aléatoire de change tout au long de l'année³⁵

B- Risque de change à l'importation :

Lorsqu'une entreprise importe des produits semi-ouvrés ou des matières premières, libellés en devises, elle doit gérer son risque de change entre la date de facturation et la date de règlement. Si les produits importés rentrent dans la production de produits finis, destinés, par exemple, à l'exportation, une mauvaise gestion du risque

³⁴ LEGRAND-G- et MARTINI-H, op. Cit, P. 107.

³⁵ Ibid. p.108

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

de change import peut provoquer une augmentation du coût de revient et donc une perte de compétitivité à l'export³⁶

1.3. Les risques liés au financement du commerce international par les techniques documentaires de règlement :

Les risques associés au commerce international naissent de deux types de financement : la remise documentaire et le crédit documentaire

1.3.1. Les risques liés à la remise documentaire :

Comme expliquer précédemment, dans le cadre de la remise documentaire les banques de l'exportateur et de l'importateur interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs : elles exécutent les instructions mais non aucun engagement au pré de leurs clients respectif

A- Les risques associés à l'importateur :

Dans ce cas, le risque est étroitement associé à la réception de produits qui ne correspondent pas aux exigences en termes de quantité et/ou de qualité spécifiées dans les termes du contrat liant les deux parties.

B- Les risques associés à l'exportateur :

L'exportateur court le risque de non-paiement dans le cadre d'une remise documentaire contre acceptation. Une fois la marchandise libérée, sa seule garantie est la traite acceptée par l'importateur. Bien que l'obtention des documents permette à l'acheteur de prendre possession de la marchandise, l'acceptation de la traite ne garantit pas le paiement immédiat, car "accepter n'est pas payer". Ainsi, la traite acceptée (non avalisée) peut demeurer impayée alors que l'acheteur a déjà retiré la marchandise. L'exportateur est exposé au risque de non-paiement en raison de la faillite ou de l'insolvabilité temporaire de l'importateur, voire même au risque politique.

Un risque significatif pour l'exportateur pourrait émerger si l'importateur décidait de refuser de payer ou de retirer la marchandise. L'importateur peut disparaître et donc

³⁶ Ibid. p.108

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

il ne réceptionnera pas les documents pour dédouaner la marchandise qui sera à la charge de l'exportateur, ce qui engendrera des frais supplémentaires au fournisseur pour rapatrier sa marchandise

C- Risques associés à la banque remettante :

Le fait que l'importateur a payé ne garantit pas que sa banque règlera celle de l'exportateur. Parfois l'obtention des devises nécessaires pour le règlement peut être assez compliquée et ajouter des délais supplémentaires³⁷

1.3.2. Les risques liés au crédit documentaire :

Dans le cadre du crédit documentaire, tous les intervenant sont exposés à nombre de risques

A- Les risques pris par l'importateur :

L'acheteur court un risque lié à la conformité de la marchandise. Étant donné que le règlement repose sur la conformité des documents, néanmoins la marchandise d'apparence conforme peut s'avérer être d'une qualité moindre que celle exigé.

B- Les risques pris par l'exportateur :

Le risque que peut supporter l'exportateur est le risque de non paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou confirmatrice, dans le cas où l'exportateur ne choisit pas de banque confirmatrice ou bien n'a pas su choisir une banque confirmatrice de confiance

C- Les risques pris par la banque émettrice

La banque s'engage à régler les documents qui respectent la demande initiale, sans tenir compte de la situation financière de son client. Cette démarche lui fait encourir le risque d'insolvabilité de son client

D- Les risques pris par la banque notificatrice :

Dans ce cas la banque notificatrice est exposé aux risques que dans le cas où elle est confirmatrice, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects.

³⁷ Document interne de la DOE, BEA, Alger.

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

D'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur dès réception conforme des documents.

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

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

Dans cette section, nous allons aborder les couvertures relatives aux risques identifiés et présenter dans la section précédente, ces actions ont pour objectif d'atténuer les conséquences potentielles des risques cités, sur les parties impliquées dans la transaction commerciale.

2.1. La couverture du risque de non-paiement :

Suite à l'identification des risques de non-paiement dans la section précédente en faisant ressortir tous les partenaires qui influencent sur son intensité. Afin de se prémunir, Il est crucial de le gérer efficacement, en respectant plusieurs démarches. La couverture de ce risque peut être interne ou externe :

2.1.1. La couverture interne :

La couverture interne désigne les mesures prises pour se protéger contre ces risques en utilisant ses propres ressources et mécanismes internes, plutôt que de faire appel à des assurances ou à d'autres garanties externes.

Il existe trois types de couverture interne ;

A- Choix des instruments et des techniques de paiement :

Le risque crédit est étroitement lié aux méthodes de paiement sélectionnées. Souvent, plus une méthode de paiement est sécurisée, plus elle implique des coûts élevés en commissions et une procédure complexe et plus ou moins lente.

B- La clause de réserve de propriété :

Cette clause stipule que la propriété de la marchandise ne sera remise à l'acheteur qu'après avoir effectué le paiement intégral du prix convenu. Ce qui autorise

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

l'exportateur à récupérer sa marchandise si l'acheteur n'est pas dans la mesure de respecter ses obligations.

C- Les mesures comptables :

« L'entreprise n'a pas toujours la possibilité d'utiliser les instruments de son choix. Il en résulte que parfois elle est amenée à assumer un risque résiduel par une dotation aux provisions pour clients douteux ou par une affectation des résultats en réserves pour auto assurance »³⁸

2.1.2. La couverture externe :

La couverture externe fait référence aux mesures prises pour se prémunir contre ces risques en faisant appel à des assurances, à des garanties ou à d'autres institutions externes.

A- Le recoure aux assurances :

Les assurances jouent un rôle crucial dans la gestion des risques liés au commerce international. Dans ce cas, une assurance-crédit peut être souscrite pour protéger contre le risque de non-paiement par l'acheteur. Si l'acheteur ne parvient pas à payer pour les marchandises, l'assurance-crédit indemnise l'exportateur pour la perte subie.

B- Le recours aux sociétés d'affacturage :

Une technique sollicitée par les entreprises qui vendent à terme (crédit), afin d'alléger leurs trésorerie. La société d'affacturage achète les créances clients de l'entreprise à un prix réduit, généralement une fraction de la valeur nominale de la créance, en contrepartie la société recevra un paiement anticipé, pour financer ses besoins opérationnels.

La société d'affacturage devra assumer ensuite la responsabilité de rapatrier les créances auprès des clients et supporter le risque de non-paiement.

C- Le recoure aux banques

³⁸ PASCO-C, « commerce international », 6^{éd}, DUNOD, Paris, 2006, P. 123.

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

Dans le contexte du commerce international, la prépondérance des garanties est généralement accordée aux acheteurs. Néanmoins, il peut arriver que les exportateurs exigent de leurs acheteurs des garanties pour sécuriser le paiement.

D- La garantie de paiement :

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

Cette garantie entre en vigueur à la date de son émission et reste valable jusqu'à la date prévue pour le paiement, augmentée d'un délai afin de pouvoir constater l'impayé par l'importateur.³⁹

2.2. La couverture du risque de change :

On distingue deux techniques de couverture du risque de change interne et externe :

2.2.1. Les techniques internes de couverture du risque de change :

A- Choix de la monnaie de facturation :

La monnaie de facturation est la devise dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente internationale. Les parties au contrat, qui ont la liberté de choisir cette monnaie de facturation, peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change. Deux possibilités s'offrent à elle :⁴⁰

- **Choisir la monnaie nationale** : Pour éviter le risque de change, de nombreuses entreprises, notamment les PME, choisissent de ne facturer ou de n'accepter que des transactions en monnaie nationale (ou en euros dans le cas des pays européens). Cette situation fait peser le risque de change sur la partie étrangère. Celle-ci ne l'admettra que si :
 - L'entreprise est en position de force, les avantages que l'autre partie retire de la transaction étant importants (qualité du produit ou des services, compétitivité du prix, délais de règlements longs, délais d'exécution rapides, service après-vente performant, ...);
 - Le coût final sera inférieur pour l'autre partie, celle-ci anticipant une dépréciation

³⁹ Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation, AMMOUR-Y, ZAFFANE-N, 2017

⁴⁰ LES STRATEGIES DE COUVERTURE CONTRE LE RISQUE DE CHANGE, RCCA , P.180

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

de la monnaie nationale de l'acheteur en cas d'achat, ou une appréciation en cas de vente.

- **Choisir une devise** : De manière générale, l'entreprise a intérêt à :
 - Facturer ou payer en une monnaie facilement transférable et servant de façon usuelle aux paiements internationaux (dollar américain, livre sterling, euro, ...)
 - Faciliter la gestion en utilisant peu de devises car suivre leur évolution demande de disposer de nombreuses informations et du temps pour les traiter.

B- Le Termillage

Cette technique vise donc à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours.

Le tableau ci-dessous mentionne les principales décisions à prendre, compte tenu de la tendance de la devise :

Tableau 14: Décision à prendre face à la tendance de la devise :

	Importations	Exportations
La devise s'apprécie	Accélérer le paiement	Retarder le paiement
La devise se déprécie	Retarder le paiement	Accélérer le paiement

{source : LES STRATEGIES DE COUVERTURE CONTRE LE RISQUE DE CHANGE,RCCA ,P.180}

C- Les clauses d'indexation dans les contrats

Les clauses d'indexation rédigées dans les contrats d'achat ou de vente internationale visent à prévoir contractuellement les modalités de partage du risque de change de transaction entre l'acheteur et le vendeur, dans l'hypothèse où une variation du cours de change de la devise choisie par les parties interviendrait.

D- Les compensations internes

La compensation est une technique de couverture par laquelle une entreprise limite son risque de change en compensant les encaissements et les décaissements dans une même monnaie. Ainsi, le règlement d'une créance en devise sera affecté au paiement d'une dette libellée dans la même unité monétaire. La position de change ne porte alors que sur le solde⁴¹

⁴¹ DEBAUVAIS-M ET SINNAH-Y, « La gestion globale du risque de change », 1992

E- Les swaps

2.2.2. Les techniques externes de couverture du risque de change :

Les méthodes externes ont pour dessin de garantir la stabilité de la trésorerie de l'entreprise, assurant ainsi sa capacité à couvrir ses besoins financiers habituelles de son activité.

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

- Pour l'importateur, s'il fixe le cours d'achat pour un règlement ultérieur, il sera garanti d'une hausse des cours des devises qui pourrait renchérir son coût d'achat.
- Pour l'exportateur, s'il fixe le cours de vente de sa devise qu'il recevra ultérieurement, il est garanti contre une baisse des devises qui minorait le prix de sa vente⁴²

B- Les avances en devises : Il s'agit d'un prêt en devises accordé par une banque à un client exportateur pour couvrir une créance dont l'échéance est plus ou moins proche⁴³. En effet, Les avances en devises sont des techniques bancaires de financement des transactions en devises qui protègent les sociétés contre les variations futures du cours des devises à compter de la date de signature du contrat avec la banque. Par ailleurs, Les avances en devises peuvent être faites au profit d'un importateur.

C- L'affacturage :

L'affacturage est un service financier proposé par un factor représenté par (une banque ou un établissement financier spécialisé) l'exportateur vend l'intégralité de ses créances à l'exportation qu'il détient sur son client à l'étranger. En contrepartie, le factor procède au recouvrement des créances réduit de sa commission, et se verra prendre en charge le risque de non-paiement .

2.3. La couverture des risques liés au financement par les techniques documentaires

⁴² BORONARD-V et MASSABI -F, « commerce international techniques et management des opérations », Bréal, Rosny, 1998, P. 244

⁴³ LEGRAND-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations import-export » ; op. Cit, P. 215.

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

On distinguera celles liées à la remise documentaire, et au crédit documentaire

2.3.1. La couverture des risques liés au financement par la remise documentaire :

A- La couverture des risques pour L'importateur :

Pour pallier le risque de non-conformité de la marchandise, l'importateur peut exiger l'inspection de la marchandise avant l'expédition par un représentant ou un missionnaire.

B- La couverture des risques pour l'exportateur :

Pour l'exportateur il devra se prémunir contre deux risques principaux (le refus de retrait de la marchandise par l'importateur et le default de paiement)

- Pour le refus de retrait des marchandises par l'importateur, l'exportateur peut exiger des avances (un acompte) avant l'expédition pour faire face aux éventuelles dépenses de retour et de stockage des marchandises
- Pour se prémunir du risque de non-paiement encouru par l'exportateur dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, l'exigence d'une lettre d'engagement signée par l'importateur ou un avale de la banque de ce dernier, lui permet de se couvrir de se risque

2.3.2. La couverture des risques liés au financement par le crédit documentaire

A- La couverture des risques pour L'importateur :

Comme pour le cas de la remise documentaire, l'importateur peut exiger l'inspection de la marchandise avant l'expédition par un représentant ou un missionnaire. Il pourra aussi recourir à une garantie de bonne exécution.

B- La couverture des risques pour l'exportateur :

En préférant le crédit documentaire comme moyen de financement de la transaction l'exportateur a réduit considérablement ses risques, si ce n'est la totalité des risques dans le cas où le crédit documentaire est irrévocable et confirmé.

C- La couverture des risques pour la banque émettrice :

Le blocage des fonds ; avant l'ouverture, l'importateur doit déposer à la banque le montant exacte (en liquide ou en bien hypothécable) du crédit documentaire, cela permet à la banque de se couvrir contre le défaut de paiement du client.

Section 03 : les garanties bancaires

Dans le contexte du commerce international nous avons observé une émergence des garantie liées aux marchés étrangers se plaçant comme un instrument essentiel de son fonctionnement. Leur pertinence découle de l'essor des exportations et de la montée des exigences des acheteurs. Effectivement, plusieurs dispositifs de garantie ont été mis en place dans but de gérer les risques aux quelles sont exposés les exportateurs, tout autant pour les institutions bancaires et de crédit, leur permettant ainsi de maintenir leur position sur la scène mondiale.

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

3.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie :

Le terme caution est souvent mené à porter confusion en matière des garanties internationales, il est judicieux de procéder d'abord à distinction d'une garantie et d'un cautionnement à travers leurs définitions.

3.1.1. Définition du cautionnement :

"Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même"⁴⁴

Le cautionnement représente l'engagement par lequel une personne (la caution) s'engage à verser une somme spécifiée au profit d'une autre personne (le bénéficiaire) si le débiteur principal (donneur d'ordre) fait défaut.

3.1.2. Les garanties :

La garantie est un engagement principal et non accessoire .il s'agit en définitif d'un engagement autonome, indépendant des rapports de droit existants entre les deux parties au titre du contrat de base qui lui a donné naissance⁴⁵

⁴⁴ Article 644 du code civil algérien, 2007

⁴⁵ Martini-H et Legrand-G « gestion des opérations import-export » ,édition Dunod paris, 2008, p181.

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

La communauté bancaire internationale a mis en place deux principaux instruments financiers à savoir ; le crédit documentaire et la garantie bancaire internationale.

Le premier instrument est censé convaincre l'exportateur de la certitude d'être payé à la date convenue ou à l'issue de la réalisation d'un marché (vente marchandise, prestation de services...) et le second instrument vise à rassurer l'importateur du respect de l'exécution en bonne et due forme des obligations contractuelles du fournisseur.

Ainsi, la communauté internationale a mis en place des pratiques uniformes dont les règles sont édictées par la chambre de commerce internationale (CCI).

3.2. Les Garanties En Faveur De L'importateur :

Ses garanties sont en faveur des importateurs pour leurs assurer le bon déroulement de l'opération commerciale.

3.2.1. Les Garanties Bancaires A Première Demande :

Les garanties bancaires internationales sont souvent émises selon une chronologie bien précise en fonction de l'état d'avancement du projet contractuel tout en débutant par la garantie de soumission dans la phase de l'appel d'offre puis la garantie de restitution d'avance ou d'acompte au début de la réalisation du contrat, celle de bonne fin à la signature du procès-verbal de réception provisoire et/ou définitive et enfin la garantie de retenue de garantie qui s'étale sur une année après la livraison du marché au bénéficiaire.

3.2.2. La Garantie De Soumission Bid Bond :

Dans le cadre des marchés, les entreprises et établissements nationaux recourent aux appels d'offre ou adjudications dans le but de recenser les différents fournisseurs internationaux et choisir la meilleure offre pour l'exécution du marché. Dans le cas où le soumissionnaire est retenu, il est tenu d'honorer son engagement pour la réalisation du marché conformément aux critères du cahier des charges.

Ainsi, la garantie de soumission intervient pendant la phase précontractuelle et sert à dédommager le bénéficiaire si le soumissionnaire retire son offre pendant la période de sélection des propositions et/ou refuse de mettre en place les autres garanties prévues contractuellement.

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

Le montant de la garantie de soumission varie entre 1% et 5% du montant de l'offre et est valide six mois à compter de la date d'ouverture des plis. La libération de la garantie de soumission est notifiée par le soumissionnaire dans les cas suivants ;

1. Lorsque l'offre du soumissionnaire est rejetée, donc non retenue pour l'exécution du marché en question.
2. Lorsque le soumissionnaire est retenu pour l'exécution du contrat, et procède à la mise en place des autres garanties qui y sont prévues.

3.2.3. La Garantie De Restitution D'avance :

Généralement, pour la réalisation des marchés, il est prévu le paiement d'une avance, ne dépassant pas 15% du montant du contrat, avant l'exécution du marché, cette avance est appelée aussi garantie de remboursement qui n'est qu'une facilité accordée au maître de l'œuvre afin de lui permettre d'entamer la réalisation du marché.

Cette garantie entre en vigueur à partir du versement des fonds dans le compte du donneur d'ordre auprès d'une banque convenue dans le contrat et demeure en vigueur, généralement, jusqu'à la signature du procès-verbal de la réception provisoire ou est réduite au prorata des prestations de services fournies et ce jusqu'à son remboursement intégral.⁴⁶

3.2.4. La Garantie De Bonne Exécution :

Appelée aussi garantie de bonne fin ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. Elle est donnée lors de la signature du contrat et garantie à l'acheteur que la livraison ou le montage sera mené à terme dans des bonnes conditions. Le montant garanti varie de 5 à 10% de la valeur du contrat. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive)⁴⁷

⁴⁶ <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/les-garanties-bancaires> , CONSULTER LE 11/03/2024

⁴⁷ DUPHIL-F et PAVEAU-J, « pratique de commerce international », FOUCHER, Vanves, 1998, P. 476.

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

3.2.5. La Garantie De Retenue De Garantie:

Cette garantie est appelée aussi garantie de maintenance ou garantie de dispense de garantie et couvre les services de construction ou d'entretien pendant la période d'essai, s'étalant entre la réception provisoire et la réception définitive du marché.

Cette garantie intervient pour mettre fin à la rétention du montant qui atteint, parfois 10% de la valeur du contrat. Si la garantie d'exécution couvre la période de la réalisation du contrat jusqu'à la réception provisoire, elle est relayée par une garantie de maintenance durant la période d'essai des travaux et perd son effet à la réception définitive.

La garantie de retenue de garantie est mise en jeu si les fournitures et/ou les services fournis ne répondent pas aux normes convenues contractuellement ou le refus de l'exportateur d'intervenir pour la maintenance du matériel dans la période de garantie fixée auparavant.

3.3. Les garanties en faveur de l'exportateur

Ses garanties sont en faveur des exportateurs pour se couvrir d'éventuels défaillances de leurs clients ou des institutions financières intervenant dans l'opération.

3.3.1. Lettre de crédit STAND-BAY :

La lettre de crédit (STAND BY OF CREDIT) est une garantie émise en faveur de l'exportateur par la banque de l'importateur. C'est l'acheteur (importateur) donneur d'ordre qui demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit en faveur du vendeur (exportateur). Par cette garantie, la banque s'engage à payer le vendeur à première demande si l'acheteur est défaillant. La lettre de crédit autorise également l'exportateur à tirer une traite documentaire sur la banque ou sur un autre établissement de crédit désigné à cet effet⁴⁸

3.3.2. Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est une garantie de paiement émise par une banque en faveur d'un exportateur. Les termes de cette garantie sont définis par l'importateur et sont exprimés dans une « ouverture de crédit documentaire ».⁴⁹

⁴⁸ SIMON-Y et LAUTIER-D, « fiance international », ECONOMICA, Paris, 2005, P. 119

⁴⁹ RUU600

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

Dans ce contexte, le crédit documentaire a évolué progressivement et est devenu une référence dans les pratiques bancaires pour répondre aux exigences de sécurité inhérentes au commerce international.

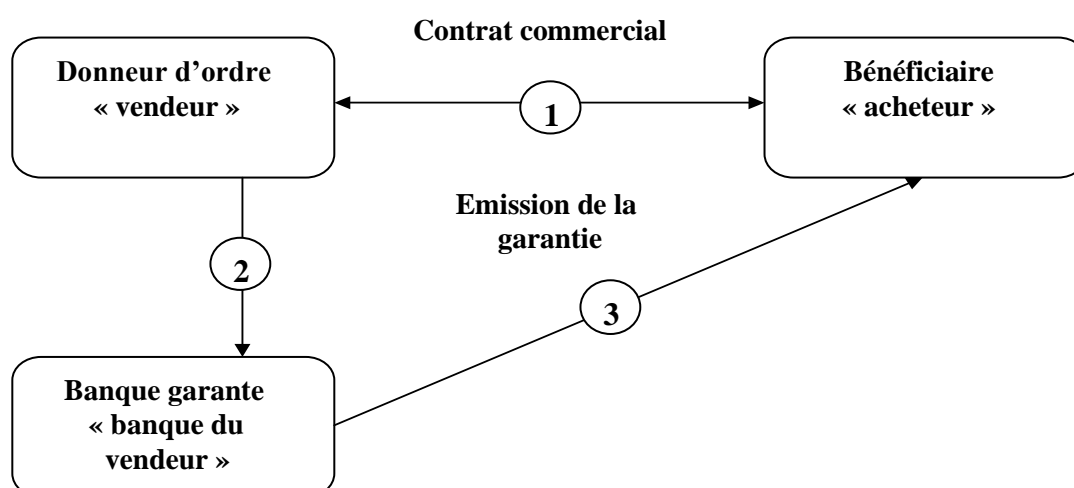
3.3.3. Les autres garanties :

On abordera trois autres garanties qui peuvent entrer en vigueur pour assurer le financement du commerce international, qui sont :

A- Les garanties directes

Si la garantie est établie par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger, il s'agit d'une garantie directe⁵⁰

Schéma N°09: Déroulement de la garantie directe



Source : LEGRAND (G), et MARTINI (H), op. Cit. P.181.

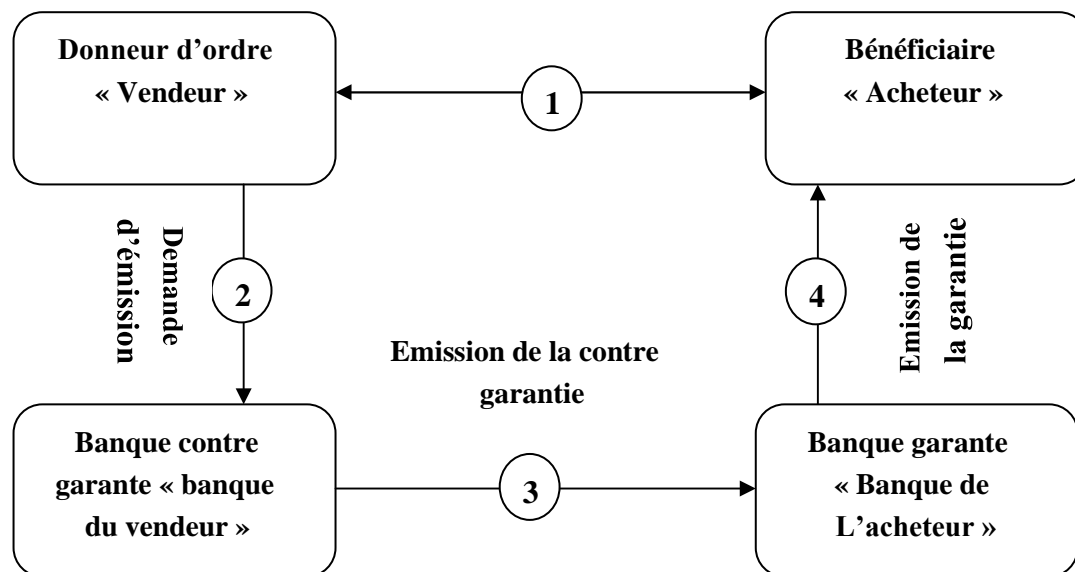
B- Les garanties indirectes

Si la garantie est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de garantie indirecte. La garantie est souvent de droit local et constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie⁵¹

⁵⁰ LEGRAND-G et MARTINI-H, op. Cit, P. 181

⁵¹ Ibid.

Schéma N°10 : déroulement de la garantie indirecte



Source : LEGRAND (G), et MARTINI (H), op. Cit. P.181.

3.3.4. L'assurance-crédit

Cette assurance est destinée aux entreprises, pour contrer le risque de non-paiement de leurs de leurs créances commerciales dues à la défaillance financière de leurs clients

En contractant une assurance-crédit, l'entreprise verra une partie du risque de non-paiement transmit à une compagnie d'assurance-crédit. En cas de défaut de paiement d'un client, l'assureur crédit indemniserà l'entreprise assurée jusqu'à concurrence du montant convenu dans la police d'assurance.

L'assurance-crédit couvre aussi les risques d'interruption de marché pendant la période de la fabrication

C'est une garantie importante du fait qu'elle permet de réduire non seulement les risques d'interruption du marché mais aussi le risque de crédit, le risque politique et de fabrication.

Conclusion :

Ce chapitre nous a permis de passer en revue les principaux risques rencontrés dans le commerce international, ainsi que les méthodes de couverture les plus employés par les différents intervenants. On aura aussi évoqué et présenter les diverses garanties bancaires mises

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

en place pour gérer ces risques, qui affectent les différentes parties impliquées dans ces transactions.

S'agissant des risques encourus par l'importateur, elles ne sont pas conséquentes si ce n'est le risque de non-conformité de la marchandise commandée par rapport aux stipulations convenues dans le contrat de vente. Les mesures préventives peuvent être synthétisées par l'une des solutions suivantes :

- Exiger l'inspection de la marchandise avant son expédition (quantité et qualité).
- Demander des garanties bancaires à son fournisseur.

L'exportateur quant à lui, est exposé au risque de contretemps ou de non-paiement, auquel il doit faire face, soit : en se couvrant soi-même en optant pour un choix judicieux des instruments et des techniques de paiement, ou en le transférant aux sociétés d'assurances, d'affacturages...etc.

Le chapitre suivant et le dernier de ce mémoire, sera dédié à notre étude empirique, où nos recherches expérimentales ont mis en évidence les similitudes et les différences entre le crédit documentaire et la remise documentaire, que nous examinerons en détail dans les pages à venir.

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

Introduction

À travers les chapitres précédents, nous avons constaté que le commerce extérieur ne peut être appréhendé sans l'intervention d'une ou plusieurs banques, la banque a comme rôle principal, le financement de les opérations d'changes avec l'étranger, et cela, en disposant d'une multitude de techniques de règlement pour les opérateurs.

Nous avons procédé au paravent, à la présentation des principales techniques du paiement et du financement en évoquant pour chacune d'elles le contexte d'utilisation.

Dans ce qui suit, nous essayerons de comprendre les étapes de réalisation d'une opération d'importation par remise documentaire et par crédit documentaire, puis nous ferons ressortir les points de convergence et de divergence entre ces deux techniques de règlement, nous nous inspirerons de cas réels traités au sein de notre organisme d'accueil.

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil

Pour une meilleure maîtrise du déroulement des opérations de remises documentaire ainsi que des crédits documentaires, j'ai eu le privilège de réaliser mon stage au sein du siège social de la banque AGB, plus précisément au niveau de la direction des opérations documentaires (DOD), Siège Social Tour AGB, 190 Av. Mustapha Ali Khodja, El Biar

Dans cette section, nous présenterons la ALGERIE GULF BANK son historique, ainsi que ses missions, ses objectifs et son organisation.

1.1.Présentation de la GULF BANK ALGERIA (AGB) :

Fondée en 2004, AGB est une banque commerciale de droit algérien au capital social de 10.000.000.000,00 DA, dotée d'une vocation universelle, elle propose des services financiers pour toutes catégories d'entreprises (Grandes, PME, PMI, TPE) ainsi que les particuliers et professionnels. Avec un réseau étendu de 61 agences couvrant tout le territoire national, AGB construit des processus aux meilleurs standards du marché et conçoit des solutions sur mesure afin d'accompagner ses clients dans la réussite de leurs projets. C'est ce qui lui a permis de consolider sa position sur le marché bancaire au fil des années, en se hissant parmi les trois principales banques privées du pays. Cette croissance témoigne de son engagement envers l'excellence et le développement en rappelant que l'AGB est la première banque à avoir proposé des cartes internationales (Visa et MasterCard) sur le marché et est l'une des leaders du marché des services électroniques,

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

MR El Kabariti Abdulkarim préside le conseil d'Administration de la GULF BANK ALGERIA, et mr Rabih Soukarieh a été désigné Directeur Général

1.2. Les actionnaires de l'AGB

1.2.1. Burgan Bank :

Actionnaire majoritaire, Burgan Bank possède 60% des actions d'agb . Burgan Bank Créée en 1977, est la deuxième plus grande banque commerciale conventionnelle, et l'une des banques les plus diversifiées du Koweït.

Burgan bank est une filiale de la Kuwait Projects Company (KIPCO) un groupe koweïtien privé , considéré comme l'un des plus grand groupes diversifiés dans la région du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord détenant des actifs de plus de 19 milliards USD .KIPCO détient des intérêts dans plus de 50 sociétés opérant dans 21 pays (principalement dans les pays arabes) et employant plus de 7000 personnes à travers le monde .ses principaux secteurs d'activités sont les services financiers et les médias .KIPCO détient également des intérêts directs et indirects dans les secteurs de la santé ,de tourisme ,de l'industrie ,de conseil et de l'immobilier .

1.2.2. Tunis International Bank :

La TIB détient 30% des actions d'AGB. Créée en juin 1982, la TIB est la première banque commerciale établie en Tunisie en tant que société bancaire entièrement agréée, son excellente réputation revient à la haute qualité des produits et services qu'elle offre à sa clientèle. Aujourd'hui la TIB a pour ambition de jouer un rôle clé dans la promotion des affaires et des partenariats entre les investisseurs du Golf et le Maghreb, des pays d'Europe occidentale et d'autres pays méditerranéens. L'actionnaire principal de la TIB est l'United Gulf Bank (86%).

1.2.3. Jordan Kuwait Bank :

La Jordan Kuwait Bank JKB détient 10% des actions d'AGB.

Jordan Kuwait Bank, une société anonyme publique jordanienne, a été fondée en 1976 et est devenue avec succès un acteur majeur du système bancaire jordanien au cours des dernières années. La banque gère actuellement un réseau national de 62 succursales et bureaux répartis dans toute la Jordanie, ainsi que quatre succursales en Palestine et une succursale à Chypre.

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

1.3. Les valeurs de l'AGB :

- C- Satisfaction client : l'agb met la satisfaction de ses clients au centre de ses préoccupations, en adoptant une approche attentive à leurs besoins et en se tenant constamment à l'écoute de leurs préoccupations.
- D- Innovation : La banque est en quête de solutions innovantes pour garantir à ses clients une expérience optimale et à la hauteur de leurs attentes
- E- Reconnaissance : Être reconnu, c'est être perçu dans son identité, c'est être entendu et accepté comme tel.
- F- Constance : Pour AGB, la constance est une valeur synonyme de sécurité, de stabilité et de sérieux. Etant engagée à rester présente et efficace dans le futur, qu'elle a fait de la constance une valeur principale

1.4. La stratégie de Gulf Bank Algeria

La stratégie de GulfBank Algeria a été mise en place début 2009, dans la continuité de celle du groupe Burgan Bank, son objectif est d'accomplir sa mission tout en demeurant fidèle à ses propres valeurs et principes.

Cette stratégie s'articule autour de cinq axes :

- G- Total qualité management : cette stratégie permet d'évaluer plusieurs domaines d'intervention tel que la qualité des services, les infrastructures, la gestion des risques. etc
- H- Elargissement du réseau d'agence : afin de cibler une plus grande clientèle potentielle, mais aussi être plus proche de ses clients afin de leur faire bénéficier les offres spécialement conçues pour eux
- I- Elargissement de l'offre produits et services : dans le but de satisfaire les attentes de toutes les catégories
- J- Une gestion des ressources humaines axée sur la performance : l'optique de l'AGB est la gestion de carrière et le développement professionnel et personnel de ses employés, et elle met en valeur la récompense des performances comme moyen de motivation
- K- Croissance et conquête de parts de marché : l'ambition de AGB, d'être le leader du marché s'accompagne de sa volonté de s'étaler sur le territoire et de séduire plus de clients

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

1.5. Opérations à l'exportation et à l'importation

Gulf Bank Algeria, dispose d'une multitude de services mis à disposition des entreprises et des professionnels, en leurs assurant une gestion optimale de leurs opérations bancaires liées à leurs activités. Ceci en assurant :

- L- Le financement des activités
- M- Le confort des échanges
- N- La garantie des engagements

Tableau N°15 : Les service proposé par l'AGB à l'international

Opérations	À l'exportation	À l'importation
Gestion des comptes en devises	-Comptes en Devises et en Dinars Convertible ; -Comptes Professionnels ; - Allocation touristiques de devises pour Voyages	- Comptes en Devises et en Dinars Convertible ; -Comptes Professionnels ; -Allocation touristiques de devises pour Voyages
Moyens de paiement	-Emission de cartes de Paiements internationaux ; -virements ; -Transfert à l'étranger	-Emission de cartes de paiement internationales ; -virements ; -Transfert à l'étranger
Trade finance	-Emission de Garanties internationales -Emission de Crédits Documentaires	-Réception de garanties internationales ; -Réception de Crédits Documentaires ; - Réception d'encaissement Documentaire.
Opération de financement	-Crédits de Préfinancement Export ; -Crédits acheteur ; -Crédits fournisseur.	-Crédits de préfinancement import ; -Crédits acheteur ; -Crédit fournisseur.

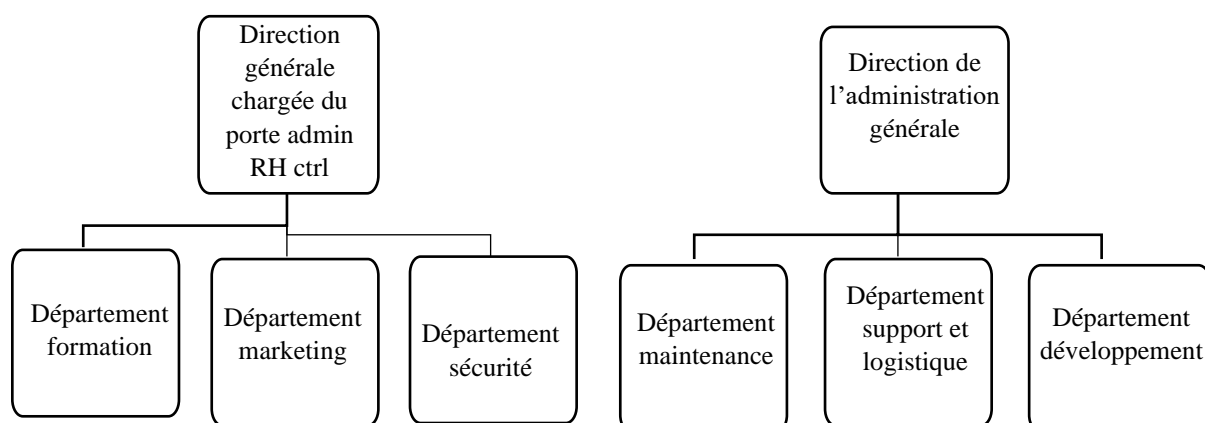
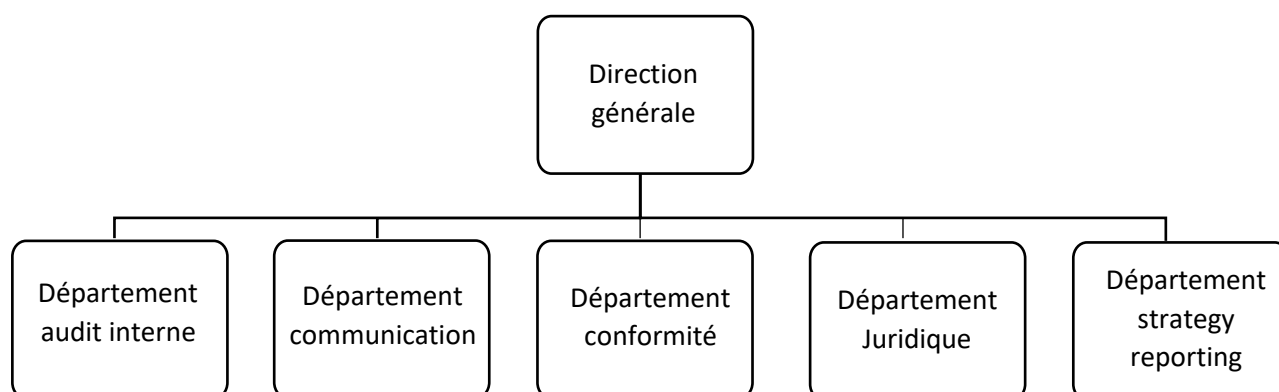
Source : Réalisé à partir de données internes

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

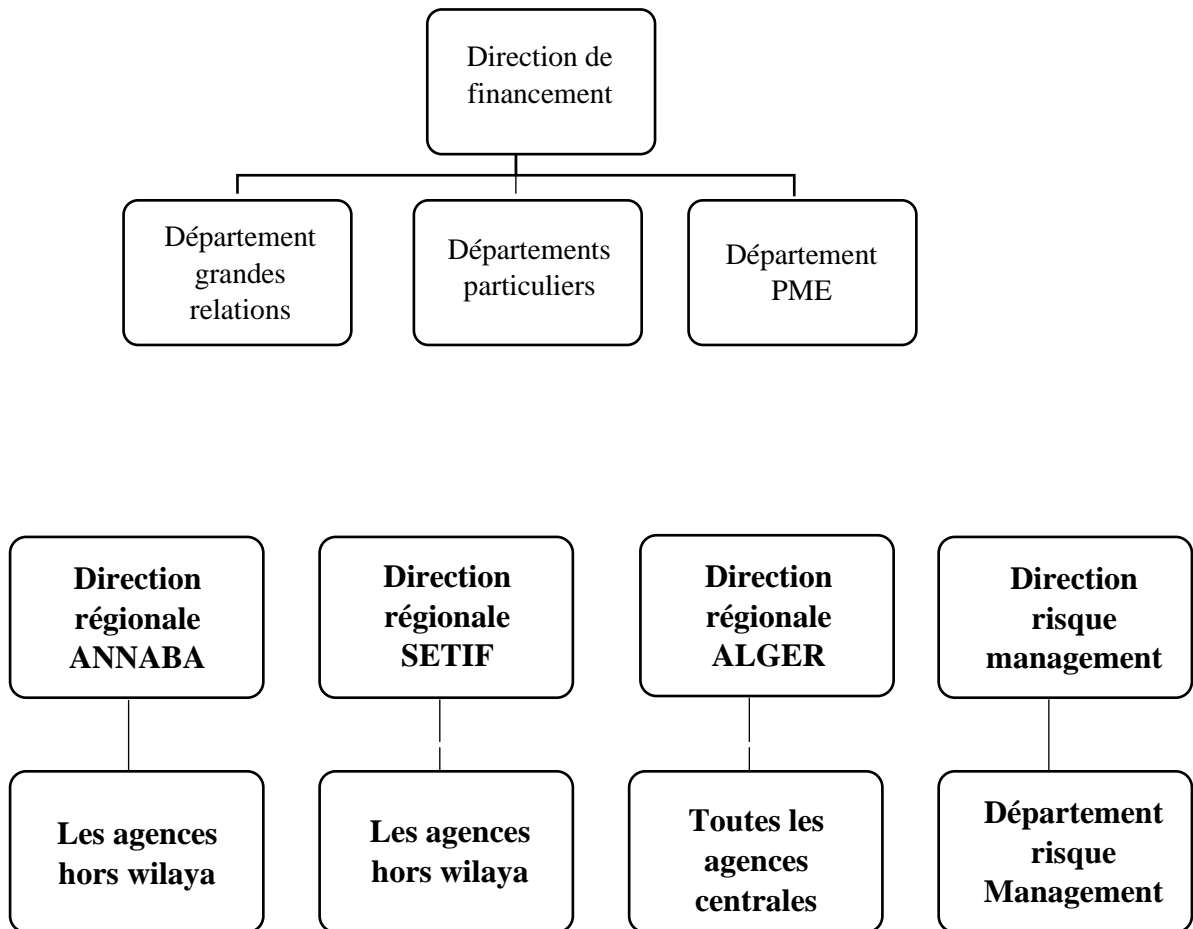
Ainsi la banque AGB se caractérise de la concurrence par son large réseau de correspondant à l'étranger ainsi que de sa qualité et de sa rapidité de traitement et d'exécution des opérations, sans omettre quelle offre des conseils personnalisé pour répondre au mieux à l'exigence de la demande

1.6. Organigramme de l'AGB

Schéma N°11 : Organigramme de L'AGB



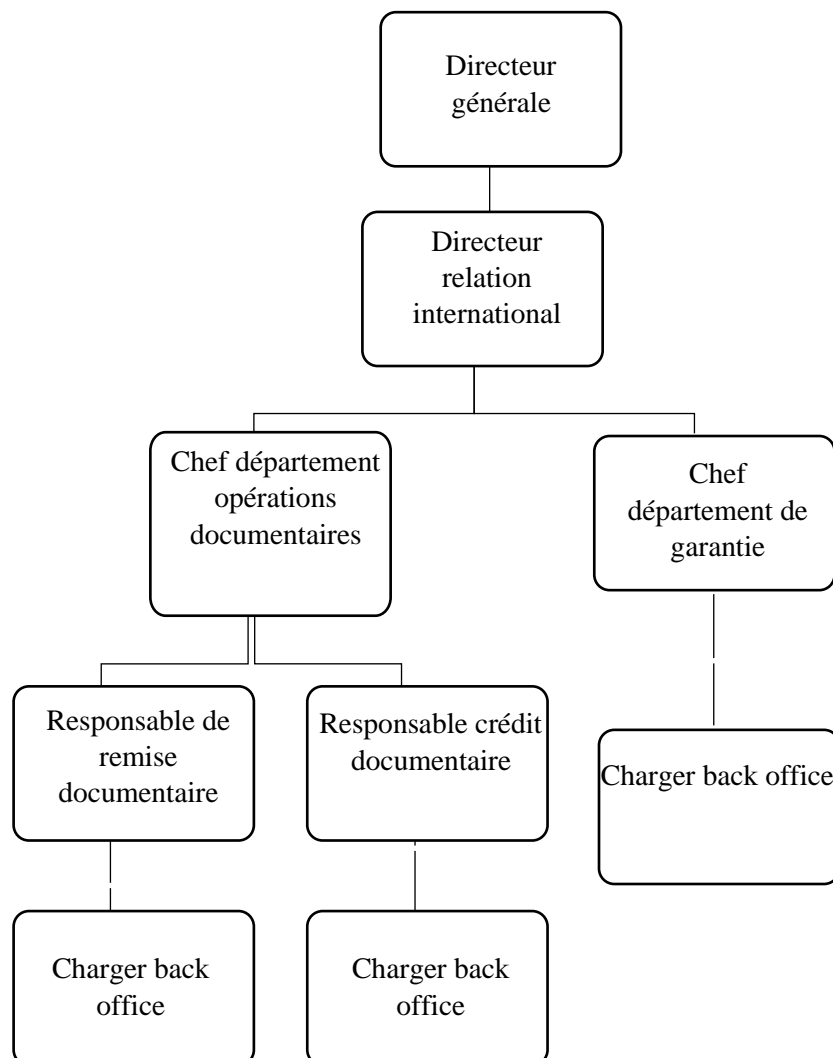
Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation



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

1.7. Organisation de la direction opération international

Schéma N°12 : Organisation de la direction des opérations international



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

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

Pour clarifier la différence entre l'exécution et le traitement de la remise documentaire et du crédit documentaire, nous allons nous appuyer sur deux cas pratiques pour illustrer le déroulement d'une opération d'importation avec crédit documentaire et le processus d'une opération d'importation avec remise documentaire, par le biais desquels nous soulignerons leur niveau de complexité, ainsi que les coûts générés afin de mettre en lumière les éléments de comparaison entre les deux techniques

2.1. Le cheminement d'une transaction de crédit documentaire .

Afin d'appréhender le traitement d'une opération d'importation dans notre cas pratique, nous allons procéder de la façon suivante :

2.1.1. Présentation du cas d'un crédit documentaire :

Le client « l'importateur » est une SARL Algérienne exerce dans le segment du diagnostic médicale, cette société importe des produits utilisés dans les laboratoires d'analyses médicales et de la recherche, domicilier auprès de l'agence DELY BRAHIM à Alger.

Le fournisseur « l'exportateur » société française spécialisé dans la biotechnologie, domicilier auprès de LCL (Le crédit Lyonnais) , Villejuif , France

Après la finalisation du contrat commerciale entre le donneur d'ordre « importateur » et le bénéficiaire « l'exportateur » qui ont approuvé conditions de l'opération :

- Les pays d'origine et provenance des marchandises ; La France
- Le prix unitaire est la valeur globale des marchandises ; 54 129,20 EURO
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement ; EURO
- Les frais accessoires ;
- Les délais de livraison ; 15/12/2023
- Les échéances fixées pour le paiement ; à vue
- Incoterms (lorsque l'opération concerne une importation de biens) ; CPT
- Modalités de paiement. Crédit documentaire irrévocable

L'importateur s'est adressé à la banque demanderesse (AGB DELY BRAHIM) doté des documents requis pour l'ouverture de la L/C (demande de domiciliation, demande d'ouverture, la carte NIF).

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

2.1.2. La demande de domiciliation bancaire :

Elle doit être remplie et signée, la demande de domiciliation (annexe23)

- Nom / raison social de l'importateur : SARL ALGERIE X ;
- Numéro de compte : ;
- CA des 3 dernières années :
- Nature du produit : Réactif (matière première)
- Montant : 54 129,20 EUR ;
- Nom du fournisseur : exportateur Français ;
- Mode de règlement : crédit documentaire irrévocable payable à vue ;
- Facture pro format n° CD304349 du 09/11/2023;
- Incoterms : CPT ;
- Les pays d'origine et provenance des marchandises : la France ;
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement : EURO ;
- Date d'expédition : 15/12/2023 ;
- Destination du produit : Les produits importés sont destinés exclusivement aux besoins de l'exploitation de l'entreprise (voir l'annexe N°04).

2.1.3. Une demande d'ouverture du crédit documentaire

Un agent de l'agence procède à l'ouverture de la L/C conformément aux instructions mentionner dans le contrat préapprouver par les deux partie (importateur, exportateur). Dans notre cas Les deux parties se sont mis d'accord sur un crédit documentaire comme technique de paiement portant les caractéristique suivant :

- Nom / raison social de l'importateur : SARL ALGERIE X ;
- Désignation : X ;
- Nom / raison social de l'exportateur : entreprise F
- Nature du produit : Réactif (matière première) ;
- Montant : 54 129,20 EUR ;
- Date d'expiration du crédit : 29/12/2023 ;
- Le lieu d'expiration du crédit : France ;
- Crédit notifié par : SWIFT ;
- Règlement par crédit documentaire non transférable, paiement à vue ;
- Banque émettrice ; Algérie Gulf Banque ;

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

- Banque notificatrice : banque française ;
- Validité du crédit documentaire ;
- Transbordements : autorisé ;
- Expédition partielle : non autorisé ;
- Assurance couverte par : le donneur d'ordre ;
- Terme de vente : CPT ;
- Facture pro forma n° CD304349 du 09/11/2023

Les informations mentionnées sont disponibles dans le document (voir l'annexe 01).

L'importateur s'est vu attribuer une lettre de crédit portant le numéro de référence 001CD2300284938 (voir champ 20 de l'annexe N 06) ce numéro va suivre le dossier durant toutes ses étapes

La marchandise importée est des Réactifs pour groupage comme suit (voir l'annexe 02) :

- ANTI-A DIAGAST BULK
- ANTI-C (RH2) DIAGAST BULK
- ANTI-B DIAGAST BULK
- ANTI-D TOTEM DIAGAST BULK
- ANTI-E DIAGAST BULK
- ANTI-AB DIAGAST BULK

Conformément à la facture pro-forma CD304349 du 09/11/2023, cette marchandise devait être expédiée à partir de l'aéroport de France le 15/12/2023 comme date ultime d'envoi à destination de l'aéroport d'Alger suivant l'incoterm 2010 CPT (voir le champ 44E,44F ,44C, de l'annexe07).

Le contrat exclut la possibilité d'envois partiels mais autorise le transbordement avec des conditions (voir champ 43P et 43T de l'annexe 06 et 07), le montant de la transaction est 59.129,20 EUR, par un paiement à vue 10 jours après réception du message SWIFT MT 754 attestant que les documents sont conformes avec les termes et les conditions de la L/C (voir champ F32B, F78 de l'annexe 06 ET 08).

- **Les documents exigés (pli bancaire) sont**

L'importateur a exigé à son fournisseur l'envoi des documents suivant par canal bancaire (voir champ 46A de l'annexe 07) :

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

- LTA original établi au nom de Gulf Bank Algérie, indiquant le fret prépayé portant le numéro d'identification fiscale du client NIP *
- 06 factures commercial original, attestant que les biens sont en total conformité avec la facture pro-forma n° CD304349 du 09/11/2023, la facture doit porté le NIF du client, le pays d'origine de la marchandise et le cout du fret doit être mentionner séparément du cout total
- Original listes de colisage
- **Les conditions bancaires de cette opération sont : (voir champ 47A de l'annexe 07)**
 - Tous les documents doivent porter notre numéro de lettre de crédit.
 - L'article 37C de la RUU 600 n'est pas applicable.
 - En raison de la situation sanitaire actuelle liée au COVID-19 à l'échelle mondiale, vous êtes autorisé à envoyer des copies des documents dûment énumérés à notre adresse électronique, accompagnées d'un message SWIFT concernant cet envoi et en précisant vos instructions.
 - Les documents doivent être émis en anglais et/ou en français.
 - Les documents doivent être envoyés en un seul lot à notre adresse par courrier rapide DHL ou similaire : Gulf Bank Algérie 190 Avenue Ali Khodja, El Biar, Alger.
 - Tous les frais et commissions engendrer à l'extérieur du territoire de l'Algérie sont à la charge du bénéficiaire (voir champ 71D).

2.1.4. La facture commerciale :

- Identification de l'entreprise ; raison social, adresse, capital social
- Référence de la commande ; numéro
- Contenu de la commande ; articles, prestations
- Délai et mode d livraison
- Incoterms
- Cout de transport mentionner séparément
- Conditions tarifaires ; prix unitaire HT, port et emballage....
- Conditions de paiement
- Validité de l'offre
- Mentions particulières.

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

2.1.5. Taxe de domiciliation ou engagement d'importation

La taxe de domiciliation est imposée aux importations de marchandises destinées à être vendues en l'état, dans le cas contraire les marchandises importées sont destinées à l'exploitation de l'entreprise, nous opterons à fournir un engagement d'importation

La taxe de domiciliation si la marchandise importée est destinée à être vendue en l'état, et s'il s'agissait de marchandise destinée à l'exploitation de l'entreprise, on utilisera un engagement d'importation

L'Engagement d'importation (voir annexe 04), contient les renseignements suivants :

- Nom du représentant légal de la société : mr X
- Activité de l'entreprise : Production de réactifs de laboratoires
- Adresse :
- N° d'identification fiscale (NIF) :00XXXX20323
- N° d'identification statistique (Nis) :011XXXXX454
- N° de la facture proforma n° CD304349 du 09/11/2023
- Montant :54 129,20 EUR
- Date et lieu d'établissement : AIN-Benian le 26/11/2023
- Cachet et Signature du représentant précédé par la mention {lu et approuvé}

Ce document doit être consolidé par un texte portant l'engagement du représentant de la société, expliquant que la marchandise n'est pas destinée à la revente en l'état

Vous trouverez dans (annexe 04) le document de l'engagement écrit portant les informations citées

2.1.6. Modification

Suite à l'ouverture du crédit documentaire, l'exportateur a exigé des modifications dans le terme du crédit documentaire

Cette modification a engendré une notification du type MT 707, le client a souhaité insérer la condition { **confirmé** } à son crédit documentaire et la modification des dates

La demande de modification a été envoyée par l'exportateur à sa banque la AGB, sous forme d'une demande écrite, portant sur les champs suivants :

- Date et lieu
- Objet : Demande de modification LC N°001CD2300284938

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

Les termes à modifier sont :

- A- Champs F59 : changement dans le nom/adresse du Bénéficiaire
- B- Champs F44C : changement de la date d'embarquement (le 31/01/2024 au lieu 15/12/2023)
- C- Champs F49 : changement du type du credoc, irrévocable et confirmé au lieu d'irrévocable
- D- Champs 31D : modification dans la date d'expiration du credoc, le 14/02/2024 au lieu 29/12/2023

Vous trouverez dans (annexe 09 et 10) le document de modification

2.1.7. La gestion du crédit documentaire

A- La domiciliation

Vérification et conformité de la domiciliation :

A la réception du dossier de domiciliation d'importation, le service comex s'assure que celui-ci contient tous les documents nécessaires à savoir :

- Photo copie de la pièce d'identité du représentant légal
- Extrait de naissance du gérant et des mandataires éventuels
- Certificat de résidence en cours de validité
- Copie du statut de la société
- Registre de commerce
- Copie de la carte NIF magnétique
- Baux de location en cours
- Bilan des trois dernières années ou bilan prévisionnel si l'entreprise vient de commercer son activité

Après s'être assuré de la conformité des documents, et a l'acceptation du dossier .il sera transférer au service pré-domiciliation ou ils effectueront les mêmes vérifications, puis il sera transféré au service de domiciliation qui lui attribueront un numéro d'immatriculation, sous la forme suivante :

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

Gulf Bank Algeria
Domiciliation des importations
Agence de DELY BRAHIM

162301/2023.4/10/XXXXX/EUR

DATE : 27/11/2023

SOURCE : élaborer par nos soins à partir d'exemple réel

- La première case : code agrément banque et code agrément du guichet ; 162301 ALGER ,DELY BRAHIM ;
- Deuxième case : Année de domiciliation et l'ordre du trimestre de l'année : Année 2023,4 -ème trimestre ;
- Troisième case : chiffre identifiant le type de dossier d'importation :
 - 10 : simple importation de bien ;
 - 13 : contrat d'importation à la fois de bien et service ;
 - 20 : marché de travaux ;
 - 30 : marché d'étude, de prestation de service ou d'assistance techniques ;
 - 60 : marché d'architecte ;
 - 70 : contrat de brevet ou d'exploitation de licence.
- Quatrième case : ordre de dossier dans le trimestre : xxxx ;
- Cinquième case : code de la monnaie. EURO

La banque prend le soin de bien vérifier la conformité du dossier et des documents présentés durant la domiciliation afin d'éviter de tomber dans des ambiguïtés et des malentendus entre les différents intervenants

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

a- Réalisation du CREDOC

La direction des opérations documentaire se charge d'envoyer un message SWIFT à la banque notificatrice, l'informant qu'un crédit documentaire a été ouvert en faveur de son client (l'exportateur), ensuite elle débite le compte client (importateur) des frais d'ouverture, les frais du message SWIFT et de la taxe.

Suite au consentement de l'entreprise française aux termes du crédit documentaire ouvert en sa faveur

L'exportateur procède à l'expédition des marchandises à l'entreprise Algérienne X, et il remet les documents réunis à sa banque (notificatrice) qui procède à leurs vérifications, paie l'exportateur et envoie les documents réunis à la banque émettrice.

Les documents sont :

- Lettre de transport aérien original
- 06 facture commerciale
- Liste de colisage

A l'arrivée des documents, la banque émettrice (AGB) procède à une vérifications méticuleuse s'ils sont conformes aux conditions de crédit, procède aux reports de domiciliation sur la facture définitive, endosse le connaissement , débite le client de la contrevaletur en DA du montant transféré, majoré des frais et taxes ,la banque émettrice (AGB) transféré le montant à la banque notificatrice (si elle fait partie de son réseaux de correspondants ,sinon elle passe par son correspondant qui lui transmettra la somme a la banque notificatrice) et enfin la banque AGB remet au client les documents lui permettant de retirer la marchandise et prendre leurs possessions

Dès la réception de la MT 754 l'un des agents du service règlement va envoyer deux messages SWIFT, le premier est sous la forme d'un MT 799 destiné à la LCL pour l'informée que le remboursement de la transaction se fera à partir du compte de L'AGB au sien de la EUROPE ARAB BANK Paris (voir annexe 23)le second est sous la forme d'un MT 202 destiné à la EUROPE ARAB BANK Paris afin qu'elle débit le compte de l'AGB en faveur de la LCL du montant de la transaction à vue (voir annexe 24)

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

A- L'apurement du dossier de domiciliation :

Suite à la réalisation de l'opération d'importation, la banque procède à l'apurement, qui consiste à clôturer le dossier, ceci se fait par une vérification des documents suivant :

- Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise a été dédouaner en totalité
- La « formule 4 » qui confirme que le transfert est effectué.

Le D 10 permet à la banque de confirmer que les marchandises importées correspondent au montant du transfert transfert (les flux financiers doivent égaliser les flux physiques)

- Si le montant porté sur le D10 est égal avec celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est apuré ;
- Si le montant porté sur le D10 est supérieur à celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est en insuffisance de règlement ;
- Si le montant porté sur le D10 est inférieur à celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est en excédent de règlement.

Quand le banquier aura apuré le dossier, il devra envoyer une d'déclaration d'apurement à la banque centrale

b- Les frais de commissions liées au crédit documentaire :

L'importateur supporte plusieurs charges liées au crédit documentaire qui seront comme suit :

a- Frais de domiciliation

- Frais de domiciliation : 3 000DA
- Taxe (19%) : 570 DA
- Total domiciliation : **3 570DA**

b- Les commissions d'ouverture du Credoc :

- Le montant de la transaction est de : 53 979,20 EURO
- Le cours de change du 13/12/2023 était de : 144,7524 DA
- Le montant en DA est de : 7 813 618,75 DA
- La commission d'engagement est de : $7\,813\,618,75\text{ DA} \times 0,0025 = 19\,534,0469\text{ DA}$
- Commission Swift est de : 3 000,00 DA

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

Tableau N°16 : Les commissions d'ouverture du Credoc

Désignation	Montant (Dinar Algérien)
Commission d'ouverture	3 000
Taxe (19%)	570
Commission d'engagement	19 534,0469 DA
Taxe (19%)	3 711,46891
Frais SWIFT	3 000
Taxe (19%)	570
Total	30 385,51581

Source : Elaboré par nos soins à partir des données de la DOD,AGB

c- Les commissions de règlement du Credoc :

- Le montant de la transaction est de : 53 979,20 EURO
- Le cours de change du 13/12/2023 était de : 144,7524 DA
- Le montant en DA est de : 7 813 618,75 DA
- La commission de change :0,1% x 7 813 619,75 DA =7 813,61975 DA

Tableau N°17 : Les commissions de règlement du Credoc

Désignation	Montant (Dinar Algérien)
Commission de change (0,1%)	7 813,61975
Taxe (19%)	1 484,58775
SWIFT (frais SWIFT de transfert)	3 000
Taxe (19%)	570
Total	12 868,2075

Source : Elaboré par nos soins à partir des données de la DOD,AGB

d- Total des commissions liées au crédit documentaire :

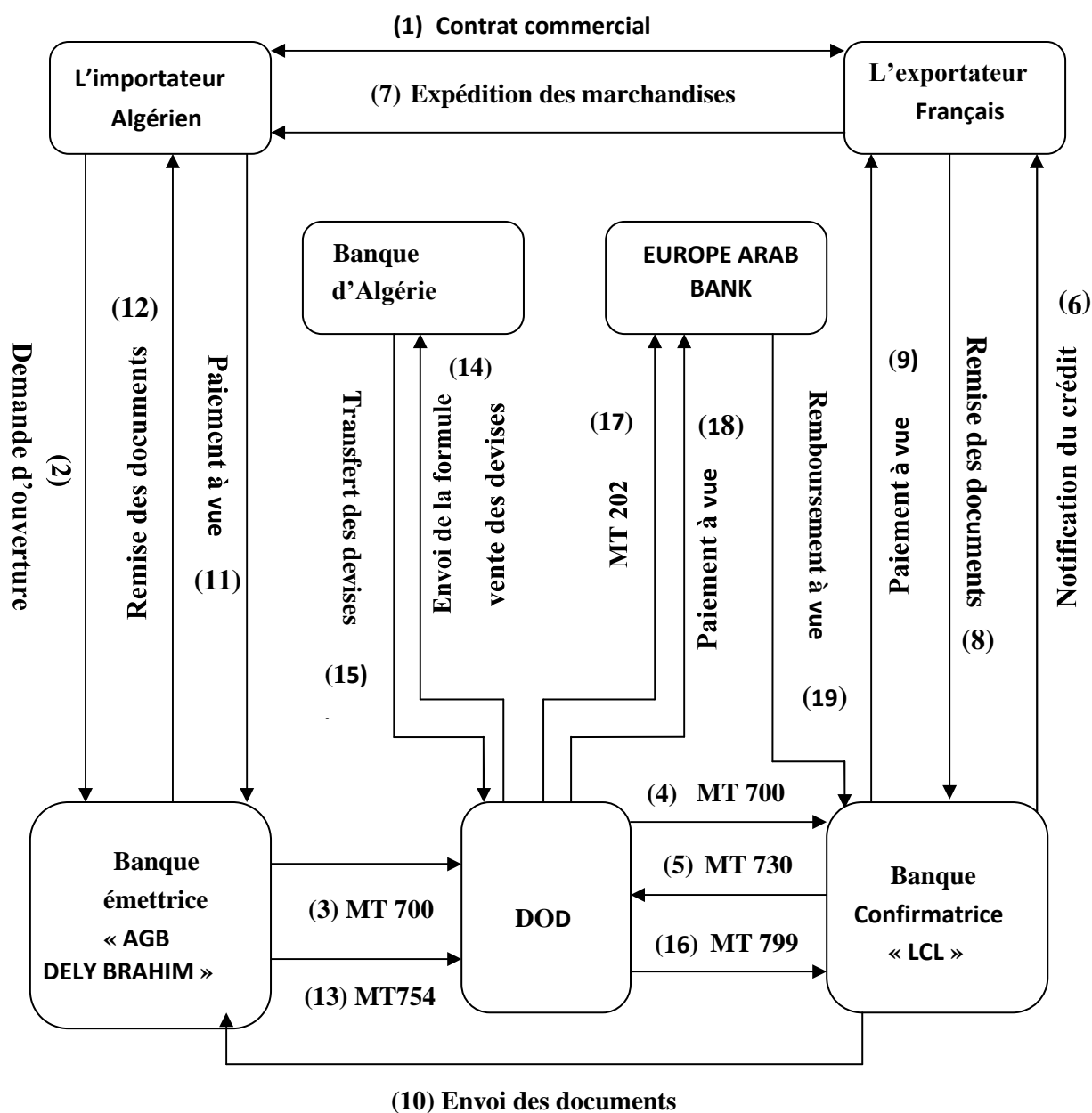
Tableau N°18 : Total des commissions liées au crédit documentaire

Désignation	Montant (Dinar Algérien)
Frais de domiciliation	3 570
Couts d'ouverture	30 385,51581
Couts de règlement	12 868,2075
Total	46 823,72331

Source : Elaboré par nos soins à partir des données de la DOD,AGB

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

Schéma N°13 : Déroulement d'un crédit documentaire à l'import



Source : Etablie par nos soins à partir des informations acquises au sein de la DOD, AGB, Alger.

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

2.2. Déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire

Afin d'appréhender le traitement d'une opération d'importation dans notre cas pratique, nous allons procéder de la façon suivante :

2.2.1. Présentation du cas d'une remise documentaire

Le client « l'importateur » est une SARL Algérienne exerce dans le segment l'agro-alimentaire, cette société importe des pruneaux séchés, domicilier auprès de l'agence DELY BRAHIM à Alger.

Le fournisseur « l'exportateur » société basé en argentine spécialiser dans la transformation des fruits et légumes en Argentine, domicilier auprès de Argentina Bank

Après la finalisation du contrat commerciale entre le donneur d'ordre « importateur » et le bénéficiaire « l'exportateur » qui ont choisi la remise documentaire comme mode de paiement et ont approuvé conditions de l'opération :

- Les pays d'origine et provenance des marchandises : L'ARGENTINE
- La marchandise importée : Pruneaux séchées
- Le prix unitaire est la valeur globale des marchandises :80 925,00 USD
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement : Dollar
- Les délais de livraison :04/02/2024
- Lieu d'expédition : port de BUENOS AIRES
- Le lieu d'arrivé : port d'Alger
- Incoterms (lorsque l'opération concerne une importation de biens) ; CFR
- Modalités de paiement. Remise documentaire

L'entreprise Algérienne (Importateur) à ordonner à son fournisseur l'envoi des documents suivants par courrier DHL vers l'agence de Delly Brahim (voir annexe 18) :

- 3 Bills of Lading (connaissance maritime) Original et 3 copies
- 1 certificat d'origine Original et 3 copies
- 3 Factures commerciales Original
- 3 listes de colisage
- 1 certificat phytosanitaire Original et une copie
- 1 certificat de fumigation
- 2 certificats de contrôle de qualité
- Certificat sans OGM
- 1 Facture proforma Original

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

- 1 contrat de vente Original
- 1 certificat LOT Original

Les conditions bancaires de cette opération sont comme suit (voir annexe 18)

- La remise des documents se fera contre paiement
- En cas de non-paiement, veuillez s'il vous plait nous envoyer un SWIFT immédiat
- Notifier le client immédiatement dès réception des documents
- Le paiement sera crédité du compte de AGB au sein de de la JPMORGAN CHASE Bank, New York
- L'importateur devra présenter une Attestation CFR
- L'importateur devra présenter une déclaration devise (déclarant ne pas disposer d'avoir suffisants dans le compte devise auprès d'autres banques, permettant l'exécution de la présente opération)

2.2.2. Expédition de la marchandise et l'envoi des documents

L'exportateur procède à l'expédition des marchandises à partir du port de Buenos Aires à destination d'Alger, et il remet les documents exigés dans le bordereau à sa banque (banque remettante) BANCO SUPERVIELLE BUENOS AIRES, elle s'en charge de l'envoi des documents réunis à la banque présentatrice (AGB) par le billet de DHL

A l'arrivé des documents, la banque présentatrice (AGB), notifie son client ,elle effectue une vérification des informations disponible dans les documents reçus, procède aux reports de domiciliation sur la facture définitive, endosse le connaissance ,débite le client de la contrevaieur en DA du montant transféré, majoré des frais et taxes ,la banque remet les document à l'importateur lui permettant de retirer la marchandise (dédouaner) et prendre sa possessions ,la banque présentatrice (AGB) transfère le montant à la banque correspondante JPMORGAN BANK et enfin le compte d'AGB sera débiter au bénéfice de l'exportateur

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

2.2.3. Réception du bordereau à la DOD :

Dès réception du bordereau par la DOD, elle prend en charge le dossier et le fait passer par le service dédié aux remises documentaires ou passera par des vérifications, puis un des agents procédera au paiement en passant par les étapes suivantes :

- La consultation des dossiers portefeuille Vérification des coordonnées des banques intervenantes
- La saisie du prix de la marchandise importer qui de 80 925,00 EURO
- Choisir le correspondant qui procédera au paiement de l'exportateur dans notre cas c'est la JPMORGAN Bank, New York où la AGB possède un compte
- La saisie de la date d'exécution ainsi que le code du motif déclaré
- La saisie du code de la banque remettante (BSUPARBAXXX)

Suite à ces vérifications, la banque AGB à éditer la formule 04 (formule d'achat) qui sera transmis au service bourse a fin faire l'acquisition des devises nécessaires pour la transaction auprès de la banque d'Algérie

2.2.4. L'apurement du dossier :

L'apurement du dossier domiciliation passe par les vérifications suivantes :

- Facture définitive
- LE Bill of Lading
- La formule 4
- LE D10

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

2.2.5. Les frais de commissions liées à la remise documentaire :

a- Frais de domiciliation :

- Frais de domiciliation : 3 000DA
- Taxe (19%) : 570DA
- Total frais de domiciliation : 3 570DA

b- Frais de règlement :

- Le montant de la transaction est de : 80 925,00 USD
- Le cours de change du 19/04/2024 était de : 134.4978 DA
- Le montant en DA est de : 10 892 048,10 DA
- La commission de change : 0,1% x 10 892 048,10 DA = 10 892 ,0481DA

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

- La commission Swift : 3 000 DA

Tableau N°19 : Frais de règlement de la remise documentaire

Désignation	Montant (Dinar Algérien)
Commission de change (0,1%)	10 892 ,0481
Taxe (19%)	2 069,48914
SWIFT (frais SWIFT de transfert)	3 000
Taxe (19%)	570
Total	16 531,53724

Source : Elaboré par nos soins à partir des données de la DOD,AGB

c- Total des commissions liées à la remise documentaire :

Tableau N°20 : Total des commissions liées à la remise documentaire

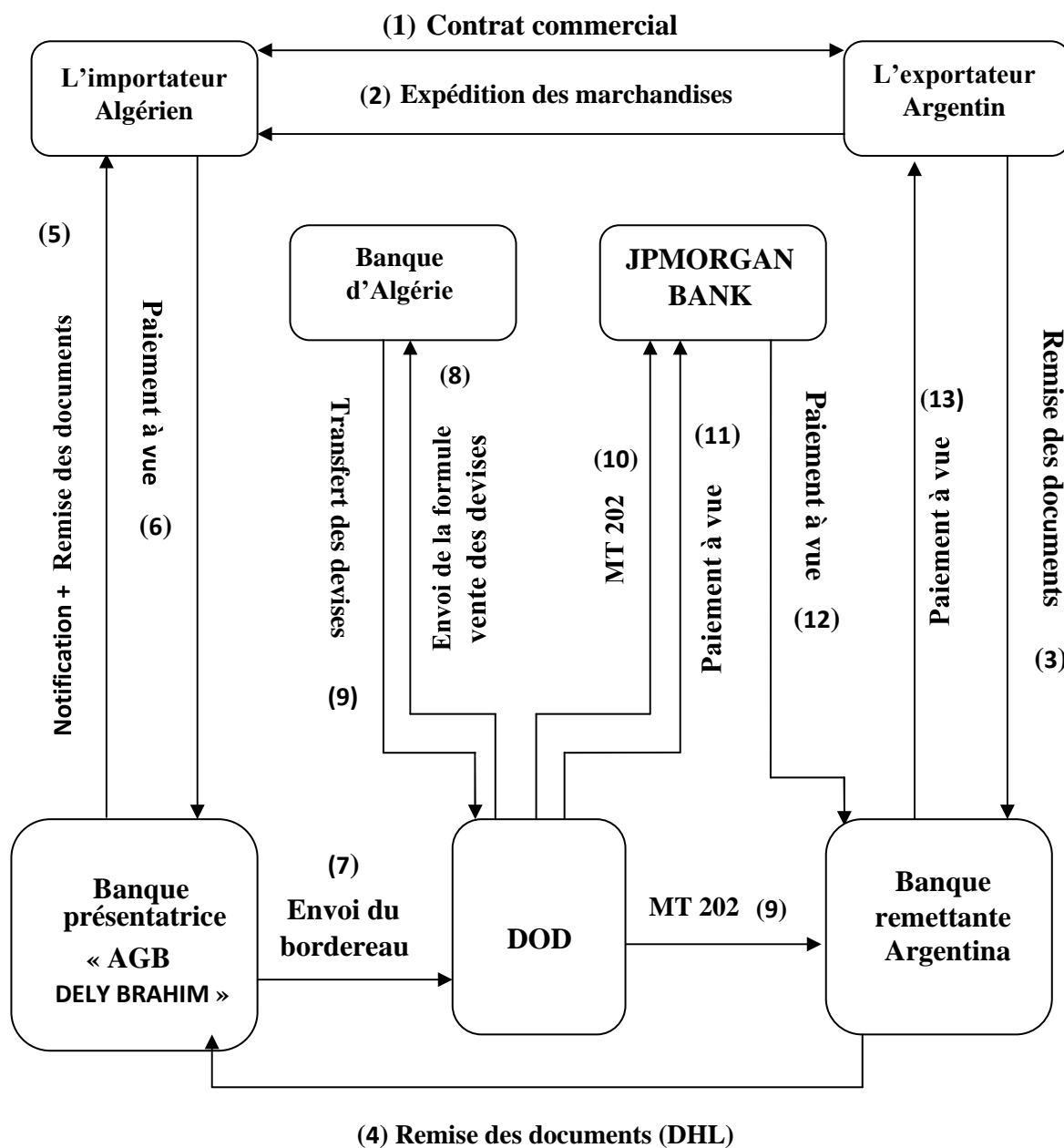
Désignation	Montant (Dinar Algérien)
Frais de domiciliation	3 570
Coûts de règlement	16 531,53724
Total	20 101,53724

Source : Elaboré par nos soins à partir des données de la DOD,AGB

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

Schéma N°14 : déroulement de la remise documentaire

v



Source : Etablie par nos soins à partir des informations acquises au sein de la DOD, AGB, Alger

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

Section 03 : Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire

Nous avons traité dans la section précédente deux cas d'étude le crédit documentaire et la remise documentaire, à travers eux nous avons pu aboutir à des résultats comparatifs sur certains critères concernant la façon de leurs déroulements.

3.1. La comparaison entre le déroulement du crédit documentaire et celui de la remise documentaire

Afin de faire la comparaison entre le déroulement du crédit documentaire et celui de la remise documentaire, nous avons jugé utile de faire ressortir trois critères qui détermineront les différences entre ces deux techniques de paiement, les critères sont : les documents exigés, le protocole de déroulement pour chaque technique et les commissions à payer à la banque

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire
Les documents exigés : - Pour la demande d'ouverture ✓ Les documents exigés par le l'importateur/la banque	- Une facture pro-forma domicilié - Une demande d'ouverture du CREDOC ✓ Facture commerciale ✓ Connaissance ✓ Certificat d'origine ✓ Certificat de conformité ✓ Autres documents	- RIEN ✓ Facture commerciale ✓ Connaissance ✓ Certificat d'origine ✓ Certificat de conformité ✓ Autres documents

Source : élaboré par nos soins à partir de l'étude des deux cas.

- **Interprétation :**

A- Pour les documents exigés pour la demande d'ouverture : cette étape n'existe pas dans le déroulement de la REMDOC, mais représente une étape décisive dans le Credoc et nécessite des documents spécifiques

B- Pour les documents exigés par l'importateur/la banque : les documents exigés sont pratiquement les mêmes que ce soit dans une REMDOC ou un Credo ,une seule différence apparait est que le document de transport (le connaissance) est à l'ordre de

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

la banque (émettrice), de par son engagement, ce qui n'est pas le cas dans une opération de Remdoc où le connaissance est au nom du client et la banque (présentatrice) qui n'est pas engagée et ne porte aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire
Le protocole de déroulement pour chaque technique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Demande D'ouverture ▪ L'émission du Credoc ▪ Réception des Documents pour vérification ▪ Réalisation du CREDOC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Constitution du dossier Remdoc ▪ Réalisation de l'opération Remdoc

Source : élaboré par nos soins à partir de l'étude des deux cas.

- Interprétation :

Dans une remise documentaire le protocole de réalisation se résume en deux étapes, la constitution des documents puis la réalisation de l'opération Remdoc qui consiste à envoyer la marchandise et remettre les documents à la banque. Ce qui est bien plus complexe dans le cas du crédit documentaire où là le protocole de réalisation passera par quatre étapes la demande d'ouverture, l'émission, la réception et le règlement et chaque étape nécessite la réalisation de plusieurs formalités et le passage par plusieurs vérifications méticuleuses.

Pour le paiement les rôles s'inversent, le bénéficiaire du Credoc a la garantie d'être payé au moment où la banque confirmatrice aura réceptionner et vérifier la conformité des documents qu'il a envoyé, en revanche dans la Remdoc, que le paiement se fasse à vue ou à terme, le fournisseur encourt toujours le risque de non-paiement

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire
Les commission	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Commission de domiciliation 3 570DA ▪ Commission d'ouverture 7140 DA ▪ Commission d'engagement 26 815,51581 DA 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Commission de domiciliation 3 570DA

Source : élaboré par nos soins à partir de l'étude des deux cas.

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

- Interprétation :

Suivant les informations de ce tableau on peut remarquer qu'un Credoc coute plus cher que la Remdoc cela est expliqué d'abord par les commissions d'ouverture mais aussi essentiellement par les commissions engendrées par les nombreuses mesures de sécurités et l'engagement des banques pour garantir le bon déroulement de l'opération

Au final , à partir des tableaux et de leurs interprétations ,nous avons mis à l'évidence que les quelques points de similitude entre la remise documentaire le crédit documentaire au niveau des documents exigés par l'importateur .d'autre partie nous avons fait ressortir les différences représenter par la complexité de la procédure et du crédit documentaire par rapport à la remise documentaire , le long temps à consacrer avant le lancement de l'opération dû par la préparation des documents à fournir pour l'ouverture du Credoc une étape qui n'existe pas dans le cas de la remise documentaire ,ce qui fait d'elle une méthode de règlement plus rapide et plus souple. En fin les couts liés à la remise documentaire sont moins importants que ceux du crédit documentaire

3.2. Comparaison des différents intervenants et composants pour la remise documentaire et le crédit documentaire

Nous allons présenter sous forme d'un tableau le rôle des différents intervenant dans la procédure de remise documentaire et du crédit documentaire, ainsi que les risques liés à chaque une de ces deux techniques de paiement

Tableau N°21 : Comparaison des différents intervenants et composants pour la remise documentaire et le crédit documentaire

Intervenants et composants	Remise documentaire	Crédit documentaire
Exportateur	Donneur d'ordre Entreprise argentine	Bénéficiaire Entreprise française
Importateur	Tiré SARL Algérienne	Donneur d'ordre SARL X Algérienne

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

Banque de l'exportateur	Banque remettante BANCO SUPERVIELLE BUENOS AIRES	Banque notificatrice /confirmatrice LCL Lyon
Banque de l'importateur	Banque présentatrice La banque AGB	Banque émettrice La banque AGB
Rôle de la banque	Transmet les documents sans engagement de paiement, seulement elle ne remet pas les documents si y'a pas paiement	Contrôle et remet les documents conformes aux termes du Credoc. Engagement irrévocable et confirmer de paiement
Couverture du risque de change	Le risque de change est assumé par l'importateur	Le risque de change est assumé par le bénéficiaire
Couverture du risque de non-paiement	Protection faible ou quasiment absente	Protection très élever quasiment total dans notre cas le Credoc est irrévocable et confirmer

Source : élaboré par nos soins à partir de l'étude des deux cas.

A partir de ce tableau nous constatons que : l'importateur est donneur d'ordre dans le crédit documentaire et tiré dans la remise documentaire, alors que l'exportateur est lui donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le crédit documentaire. Les banques quant à elles prennent des nominations différentes selon le mode de paiement, pour le crédit documentaire, la banque de l'importateur est la banque émettrice, et la banque de l'exportateur est la banque notificatrice/confirmatrice, tandis que dans le cas d'une remise documentaire, la banque de l'exportateur est la banque remettante, la banque de l'importateur est la banque présentatrice

Le rôle des banques dans un crédit documentaire, c'est d'être engagé et garantir le bon déroulement de l'opération en vérifiant les documents et en payant l'exportateur dans le cas où il remplit ses obligation avec succès ce qui réduit significativement le risque de non-paiement pour l'exportateur, alors que pour la remise documentaire les banques se limiterons à

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

transmettre les documents sans contrôle et ne s'engagent pas au paiement , donc expose l'exportateur a un risque de non-paiement conséquent .

Quant au risque de change dans les deux cas c'est l'importateur qui le supporte

3.3.Résumé des résultats de comparaison :

Afin de simplifier la comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire nous allons déduire les résultats obtenus dans le tableau ci-après :

Tableau N°22 : Résumé des résultats de comparaison entre Credoc et remdoc

Technique de paiement	Garantie de paiement	Gestion administrative	Délai d'exécution	Coût	Préférence des importateur
Crédit documentaire	Très sur	Complexe et lourde	Lent (l'ouverture)	Élevé	Mauvaise
Remise documentaire	Pas de garantie	Simple et légère	Rapide	Relativement faible	Bonne

Source : réaliser par nous même

Le tableau présenter ci-dessus, synthétise les différences majeures entre le crédit documentaire et la remise documentaire en évoquant les points de comparaison important :

Garantie de paiement : est significativement élevé dans le crédit documentaire ce qui procure un certain confort à l'exportateur quant à recevoir son argent, ce qui n'est pas le cas de la remise documentaire ou la banque ne garantit rien à l'exportateur si ce n'est au maximum ne pas donner les documents à l'importateur s'il ne paye pas

La gestion administrative et le délai d'exécution : les délais d'exécution d'un Credoc sont très élevés causer par les instructions administratives qui passent par plusieurs étapes majeures avant l'expédition de la marchandise, des étapes inexistantes dans la remise documentaire de par ses caractéristique moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux la rendant bien plus rapide. Cet effet, la complexité administrative du crédit documentaire engendre des coûts et des commissions bancaires, tandis que la remise documentaire n'engendre pas autant de commissions. En fin, le client préfère la remise documentaire, car elle ne nécessite pas le blocage de fonds ou l'hypothèque, mais aussi le recours au crédit documentaire lui fait ressentir le manque de confiance que son partenaire (l'exportateur) porte en lui

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

3.4. Avantages et inconvénients des deux techniques :

- Le crédit documentaire procure un confort de paiement pour l'exportateur qui n'est pas présent dans la remise documentaire, ce qui lui fait de lui le meilleur moyen de paiement lorsqu'il s'agit de la première opération ou si les circonstances rendent l'opération risqué pour l'exportateur
- Le crédit documentaire engendre des couts plus élevés expliqués par les nombreux intermédiaires qui s'engagent à sécuriser l'opération
- Le crédit documentaire exige de longue procédure administrative strictes passant par la domiciliation puis la demande d'ouverture de crédit qui ne pourra se réaliser qu'après l'accord de la DOD, ce qui n'est pas le cas de la remise documentaire qui est plus souple et moins formaliste
- Le crédit documentaire nécessite l'initiative de l'acheteur et sa capacité à pouvoir l'assumer (l'importateur doit être solvable), tandis que la remise est ouverte à l'initiative du vend
- Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque émettrice constitue une provision sur le compte de l'importateur au moment de l'ouverture du crédit documentaire, ce qui n'est pas le cas dans la remise documentaire ce qui ne garantit en rien le paiement de l'exportateur ni la présence de l'importateur pour récupérer les documents et la marchandise
- La remise documentaire n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques alors que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques.

Conclusion

Bien que le crédit documentaire présent des points négatifs relatifs, essentiellement, a sa procédure administrative complexe et son coût élevé, il est considéré comme la technique de paiement idéal dans les relations entre l'importateur et l'exportateur, l'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client,

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

l'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

Ce chapitre, nous aura permis de détailler les opérations de paiement par crédit documentaire et remise d'documentaire en s'appuyant sur des cas pratiques réelle, afin de les comparer et de fournir aux utilisateurs des arguments solides de choix entre une ou l'autre méthode de paiement documentaire.

Le crédit documentaire représente des points négatifs tel que sa procédure administrative complexe son coût élevé et le temps a consacré pour sa réalisation, cependant, il demeure la technique de paiement idéal à choisir pour les deux parties. Car il fournit à l'exportateur l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client, et à l'importateur la certitude que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

D'autre part, par ailleurs, la remise documentaire est une technique de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existerait une certaine confiance entre les deux parties, cependant elle expose l'exportateur a des risques de non-paiement considérable.

Enfin, le court séjour durant lequel nous avons effectué cette étude, pourrait en délisser certains points, du fait que certains aspects aient pu échapper à notre connaissance, en vertu que notre stage, c'est dérouler dans la direction et non pas dans une agence, c'est pour cela que le traitement fait au niveau de cette dernière nous a pas été présenter.

Conclusion générale

L'encouragement des exportations hors hydrocarbures et la conquête du marché africain sont des sujets tendances ces dernières années, et souvent évoqués aussi bien du côté des pouvoirs publics ou du côté des opérateurs économiques.

Le gouvernement algérien a multiplié les initiatives en prenant certaines mesures qui vont dans ce sens comme : les facilitations douanières, financières et fiscales, dans le but de dynamiser et inciter les entreprises algériennes à exporter et à conquérir de nouveaux marchés.

Aussi, les autorités algériennes ont créé des organismes tels que : ANEXAL, ALGEX, ..., afin d'accompagner les opérateurs économiques dans le cadre du commerce extérieur. Le gouvernement algérien ne s'est pas arrêté là, il a conclu ces dernières années de nombreux accords d'association et d'adhésion aux différentes organisations internationales.

De ce fait, tout est mis en œuvre afin d'accompagner les opérateurs économiques et de booster les exportations hors hydrocarbures et de permettre au commerce algérien d'intégrer le marché international. Même le secteur bancaire algérien s'est mis de la partie. En effet, depuis la libéralisation de l'économie algérienne, au début des années 1990, les banques algériennes ont acquis une grande expérience en matière du commerce extérieur par la sécurisation des transactions en réduisant les risques liés au commerce extérieur.

Tout au long de ce mémoire, nous avons appréhendé et éclairer une facette importante du commerce extérieur. Nous avons effectué une analyse approfondie du crédit documentaire ainsi que de la remise documentaire, de par leurs importances, faisant d'eux les deux techniques de paiements à l'international les plus utilisées.

Effectivement, le crédit documentaire représente un gage de sécurité pour toutes les parties contractuelles, agissant ainsi comme une garantie de paiement. Cette méthode est basée sur des lois et réglementations fixe ce qui lui octroie une applicabilité universelle.

L'Afrique étant le marché de prédilection pour nos entreprises, le crédit documentaire se hisse au premier rang des méthodes de paiement à utiliser. Ceci se justifie par l'instabilité économique et politique des nombreux pays du continent. A cet effet, la LC apparaît comme la méthode permettant le bon déroulement des opérations et une sécurité quasi-maximale.

Bibliographie

La remise documentaire quant à elle, est une technique de paiement fondée sur l'existence d'une relation de confiance entre les deux parties à savoir l'exportateur et l'importateur. Elle exposera le vendeur au risque de non-paiement. C'est une technique de paiement expérimenté après avoir effectué plusieurs transactions par crédit documentaire.

Lors de nos enquêtes sur les techniques de paiement documentaire à savoir le crédit documentaire et la remise documentaire, nous sommes parvenus aux conclusions qui sont les suivantes :

- Bien que chacune des deux techniques de paiement dispose de ses points forts et ses limites, le crédit documentaire est considéré comme le moyen de paiement offrant le degré de sécurité le plus élevé, ce qui nous mène à confirmer l'hypothèse 1 que nous avons émise en introduction générale

- La remise documentaire est un moyen de règlement engendrant moins de frais et moins de temps que le crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance totale entre les deux parties contractantes. Cela nous conduit à confirmer la seconde hypothèse que nous avons posée en introduction générale.

- La procédure de la remise documentaire est plus souple par rapport à celle du crédit documentaire, et elle est à expérimenter après avoir fait plusieurs transactions (Entre les deux partenaires). Cela nous conduit à confirmer la 3-ème hypothèse que nous avons avancée dans l'introduction générale.

- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur, et est privilégié pour les premières transactions (Entre les deux partenaires)

Durant mon passage à la direction des opérations documentaire de la banque AGB j'ai été amené à constater qu'en Algérie les variantes du crédit documentaire à savoir le crédit documentaire transférable, le crédit documentaire adossé, Le crédit Green clause et le Crédit Red clause, ne sont pas exploités, de par le manque d'information et les restrictions du banquier à conseiller ses clients. Le crédit documentaire Revolving est quant à lui utilisé que par les grandes firmes pour leurs approvisionnements continus.

Nous avons aussi constaté que ce soit par crédit documentaire ou remise documentaire, le risque zéro n'existe pas à l'international, l'exportateur, les banques et l'importateur sont exposés aux risques dans tous les cas.

Bibliographie

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

Bibliographie

Ouvrages

1. BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007.
2. BERNET ROLLANDE-L, « principes de technique bancaire », DONUD édition 2004.
3. BERNET-R, « principes et techniques bancaire »,25ème Edition Dunod, Paris 2008.
4. BLKHEIRE-A, Les différents modes de paiement, Université Mostaganem, Algérie, licence en économie .
5. BORONARD-V ET MASSABI-F, « commerce international techniques et management des opérations », Bréal, Rosny, 1998.
6. CHEHRIT-K, « techniques et pratiques bancaires et financières », Ed collection Guides-plus, Alger, 2004.
7. DEBAUVAIS-M ET SINNAH-Y, «La gestion globale du risque de change», 1992.
8. DUBOIN-J ET DUPHIL-F, «Exporter pratique du commerce international»,16ème édition, Edition Foucher, Paris,2000.
9. DUPHIL-F ET PAVEAU-J, « pratique de commerce international », FOUCHER, Vanves, 1998.
10. GARSUAULT-P,ET PRIAMI(S), « La Banque : Fonctionnement et Stratégies », édition ECONOMICA, Paris, 2002.
11. LEGRAND-G ET MARTINI-H « gestion des opérations import-export » édition Dunod paris 2008 .
12. LEGRAND-G ET MARTINI-H, « Commerce international», 2e édition.
13. MONOD-D, « Moyens et techniques de paiements internationaux » 4^{eme} édition.
14. NAJI-I, « le commerce international : théorie, technique et application », Edition Dunod, Paris 2005.
15. PASCO CORINE, « commerce international », 6éd, DUNOD, Paris, 2006.
16. PAVEAU-J, DUPHIL-F et les autres « exporter ; pratique de commerce international », 2008.
17. RAINELLI-M, «Le commerce international»,9 eme édition, Éditions La Découverte 9 bis, rue Abel-Hovelacque 75013 Paris.
18. SIMON-Y ET LAUTIER-D, « fiance international », ECONOMICA, Paris, 2005.

Bibliographie

+ Mémoires

1. AMMOUR-Y,ZAFFANE-N Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation, UNIVERSITE MOULOU MAMMARI DE TIZI-OUZOU, 2016-2017.
2. BOUCHEFFA-Y,BEN MEDDOUR-S, « mémoire de fin d'étude », option commerce international, crédit documentaire : « *instrument de paiement et de financement et de garantie* », U.N.S.F.P, 2008, p56.
3. LADJALI-C ET LOUNES-K Le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie, Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou,2018/2019.
4. MAUCHE-K, BERRI-F Le financement du commerce extérieur, Université Abderrahmane MIRA de Bejaia, 2017/2018.
5. OYOUNE EKOMI-F,«Le financement bancaire des opérations d'importations», Institut Privé de gestion,Promotion 2006

+ Revues

1. Crédit populaire d'Algérie, « Manuel des procédures de domiciliation à l'import », Alger, P63
2. Document interne de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des importations
3. Document interne de la DOE, BEA, Alger.
4. LES STRATEGIES DE COUVERTURE CONTRE LE RISQUE DE CHANGE,RCCA

+ Webographie

5. <http://hec.dz/moodle/pluginfile.php/6811/course/summary/7eme%20cours-%20Les%20INCOTERMS.docx> consulter le 05/03/2024
6. <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/les-garanties-bancaires> , CONSULTER LE 11/03/2024
7. www.lafinacepourtous.com
8. <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/les-incoterms> le 28/02/2024

Bibliographie

Lois et textes juridiques

1. Analyse approfondie des 39 articles des Règles et Usances Uniformes 600 (RUU600)
2. Article 54 du code de commerce algérien.
3. Article 6 : de la convention relative au contrat de transport international de marchandises par route.
4. Article 644 du code civil algérien, 2007

Liste des tableaux

Liste des tableaux

Tableau N°	Titre	Page
01	Classement des incoterms par groupe	13
02	Fiche de contrôle (procédure de domiciliation des importations)	18
03	Numéro de domiciliation des exportations	19
04	Les avantages et les inconvénients de la lettre de change internationale	28
05	Les avantages et les inconvénients du billet à ordre	29
06	Les intervenants dans la remise documentaire	29
07	Les avantages et inconvénients de la remise documentaire	36
08	Les intervenants dans le crédit documentaire	38
09	Définition des réserves mineur et des réserves majeurs sur les documents	40
10	Les Forces et faiblesses du crédit documentaire	45
11	Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire revolving	46
12	Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire transférable	47
13	Comparaison entre un le crédit documentaire back to back et un crédit documentaire transférable	49
14	Décision à prendre face à la tendance de la devise	59
15	Les services proposés par l'AGB à l'international	71
16	Les commissions d'ouverture du Credoc	84
17	Les commissions de règlement du Credoc	84
18	Total des commissions liées au crédit documentaire	84
19	Frais de règlement de la remise documentaire	89
20	Total des commissions liées à la remise documentaire	89
21	Comparaison des différents intervenants et composants pour la remise documentaire et le crédit documentaire	93
22	Résumé des résultats de comparaison entre Credoc et remdoc	95

Liste des figures

Liste des figures

Schéma N°	Titre	Page
01	Déroulement d'une remise documentaire	32
02	Déroulement de la remise documentaire contre paiement	34
03	Déroulement de la remise documentaire contre acceptation	35
04	Déroulement d'une opération de commerce international par crédit documentaire	42
05	Le crédit documentaire révocable	43
06	Présentation du crédit documentaire irrévocable	44
07	La classification des formes de crédit documentaire selon l'ordre décroissant de sécurité	44
08	Un crédit documentaire transférable	47
09	Déroulement de la garantie directe	65
10	Déroulement de la garantie indirecte	66
11	Organigramme de L'AGB	72
12	Organisation de la direction des opérations international	74
13	Déroulement d'un crédit documentaire à l'import	85
14	Déroulement de la remise documentaire	90

ANNEXES

Annexe N° 02

FACTURE / INVOICE

[REDACTED]

INVOICE: 43121091

Cust. : 16977 - IMD
 C/Ref : CD304349
 Cur. : EUR - EURO
 Contact: [REDACTED]
 ATTN : [REDACTED]
 Y/Ref : 03.0811.23

[REDACTED]

ALGER
ALGERIE

VAT N°

Loos, le 22 / 12 / 2023 1316977

V	CODE	DESIGNATION	PL. HT UNIT PRICE	QUANTITE QUANTITY	UNITE UNIT	MONTANT AMOUNT
		Ref. cde 03.0811.23 / CD304349 Deliv :BL675859 dtd 21 / 12 / 2023 VAT 0.00 % [REDACTED]				
	70111	ANTI-A DIAGAST BULK HS CODE: 30021010 Net weight : 30.00 kg	107,29	30.000	L	3 218,70
	70111	ANTI-A DIAGAST BULK FREE SAMPLES NO COMMERCIAL VALUE. VALUE FOR CUSTOMS ONLY: 2.00 EUR HS CODE: 30021010 Net weight : 0.01 kg	0,00	0.010	L	0,00
	70211	ANTI-B DIAGAST BULK HS CODE: 30021010 Net weight : 30.00 kg	107,29	30.000	L	3 218,70
	70211	ANTI-B DIAGAST BULK FREE SAMPLES NO COMMERCIAL VALUE. VALUE FOR CUSTOMS ONLY: 2.00 EUR HS CODE: 30021010 Net weight : 0.01 kg	0,00	0.010	L	0,00

CPT ALGER AEROPORT ICC 2020

Payment terms : PAYMENT IN ADVANCE due on 22 / 12 / 2023

A JOINDRE AU Paiement
SEND IT WITH PAYMENT

43121091
1316977
54 129,20

Page 1/4

Annexe N° 04

ENGAGEMENT

Je soussigné (e) Mr (Mme) [REDACTED] représentant (e) légal (e) de la société :

- Raison sociale : [REDACTED]
- Activité : **Production de réactifs de laboratoires**.....
- Adresse : [REDACTED]
- N° d'identification fiscale (NIF) : [REDACTED]
- N° d'identification statistique (NIS) : [REDACTED]
- Facture N° : [REDACTED] date le 09.11.2023
- montant : 54 129,20 EUR

M'engage, au nom de la dite société :

- ✓ à destiner les produits importés exclusivement aux besoins de l'exploitation de l'entreprise,
- ✓ de m'abstenir de toute revente en l'état des biens et matières premières importés.

En outre, j'atteste que les qualités importées correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société.

J'ai pris connaissance des sanctions encourues pour le non respect des termes de cet engagement, en application de l'article 74 de la loi de finances complémentaire pour 2015, qui stipule que *« les personnes exemptées de la taxe de domiciliation bancaire au titre des importations des biens d'équipement et matières premières qui ne sont pas destinés à la revente en l'état, sont passibles, lorsque l'engagement qu'ils ont souscrit n'a pas été respecté, d'une amende égale à deux (2) fois la valeur de ces importations ».*

Fait à Ain-Benjan, le 26.11.2023

Cachet et signature
(précédée la mention « lu et approuvé »)

Lu et Approuvé



Annexe N° 06

Reprint From MFA-0000-000000

Possible Duplicate Delivery

Network: SWIFT
 Session Holder: AGUBDZALAXXF
 Session: 6666
 Sequence: 149037
 Delivery Status: Network Ack

Instance Type and Transmission

Original
 Priority/Delivery: Normal
 Message Header

Swift Input: FIN 700 Emission d'un credit docum
 Sender: AGUBDZALXXX
 GULF BANK ALGERIE
 ALGIERS DZ
 Receiver: ARABFRPPXXX
 EUROPE ARAB BANK SA
 PARIS FR

MUR:

Message Text

F27: Séquence des totaux
 Number: Numéro: 1/
 Total: 1
 F40A: Forme de crédit documentaire
 IRREVOCABLE
 F20: Numéro du crédit documentaire
 001CD2300284938
 F31C: Date d'émission
 231213 2023 Dec 13
 F40E: Règles d'application
 ApplicableRules: Règles applicables: UCP LATEST VERSION
 F31D: Date et lieu de l'expiration
 Date: 231229 2023 Dec 29
 Place: Lieu: FRANCE
 F51A: Banq: demanderesse - Identifiant de partie - Code d'identifiant
 IdentifierCode: Code d'identifiant:
 AGUBDZAL GULF BANK ALGERIE
 ALGIERS DZ
 F50: Partie demanderesse
 [REDACTED]
 F59: Bénéficiaire
 NameAndAddress: Nom et adresse:
 [REDACTED]
 F32B: Code devise et montant
 Currency: Devise: EUR EURO
 Amount: Montant: 54129,20 #54.129,20#
 F41A: Disponible chez/via - Code d'identifiant - Code
 IdentifierCode: Code d'identifiant:
 ARABFRPPXXX
 EUROPE ARAB BANK SA
 PARIS FR
 Code: BY PAYMENT
 F43P: Envois partiels
 NOT ALLOWED

Annexe N° 07

F43T: Transbordement
CONDITIONAL

F44E: Port de chargemt/Aéroport départ
FRANCE AIRPORT

F44F: Port de déchargemt/Aérprt de dest
ALGIERS AIRPORT

F44C: Date ultime d'envoi
231215 2023 Dec 15

F45A: Desc biens et/ou prestations
+REACTIFS (MATIERE PREMIERE)
ORIGIN: FRANCE
.
+TERMS OF CONTRACT : CPT ALGIERS AIRPORT
.
(MENTION SHOULD BE INDICATED ON COMMERCIAL INVOICE)
.

F46A: Documents requis
1) ORIGINAL AIRWAY BILL ESTABLISHED TO THE NAME OF GULF
BANK ALGERIE NOTIFY THE APPLICANT MARKED FREIGHT PREPAID
BEARING CUSTOMER TAX IDENTIFICATION NUMBER NIF:000216001998326
2) 06 ORIGINAL SIGNED COMMERCIAL INVOICE CERTIFYING THAT THE
GOODS BEAR STRICT CONFORMITY WITH PROFORMA INVOICE
No [REDACTED] DATE 2023/11/09 BEARING CUSTOMER TAX
IDENTIFICATION NUMBER NIF: [REDACTED] INDICATING THE COUNTRY
OF ORIGIN OF GOODS THE FREIGHT MUST BE MENTIONED SEPARATELY ON
COMMERCIAL INVOICE
3) PACKING LIST

F47A: Autres conditions
+INSURANCE COVERED BY THE APPLICANT
+ALL DOCUMENTS MUST BEAR OUR L/C NUMBER
+READ IN FIELD 43T TRANSSHIPMENT IS ALLOWED UNDER THE SAME AWB
+THE GOODS MUST BE SENT TO THE DEPOSIT OF ALGIERS AIRPORT (THE
STORAGE)
++ARTICLE 37C OF RUU 600 IS NOT APPLICABLE
+Presentation of document(s) that are not in compliance with the
applicable anti-boycott, anti-money laundering, anti-terrorism,
anti-drug trafficking and economic sanctions laws and
regulations is not acceptable. Applicable laws vary depending on
the transaction and may include United Nations, United States
and/or local laws
+Due to the current health situation witnessed worldwide
COVID-19, you are authorized to send copies of documents duly
enumerated to our mailbox plisbancalec(at)agb.dz, supported by a
SWIFT message about this sending and communicating your
instructions.
+PAYMENT UNDER RESERVE IS NOT ALLOWED WITHOUT OUR APPROVAL
+IN CASE OF PRESENTATION OF DOCUMENTS PRESENTING DISCREPANCIES
AND THEIR ACCEPTANCE BY THE APPLICANT, THE SETTLEMENT OF THE
DOCUMENTS VALUE WILL BE DEBITED FOR OUR CHARGES
+DOCUMENTS MUST BE ISSUED IN ENGLISH AND/OR FRENCH
+DOCUMENTS TO BE SENT IN ONE LOT TO OUR ADDRESS BY RAPID POST DHL
OR SEMILLAR MAIL TO:
.
GULF BANK ALGERIE
190 AVENUE ALI KHODJA, EL BIAR ,ALGER
.
+DOCUMENTS PRESENTED DISCREPANCIES MUST BE TRANSMITTED ON
APPROVAL BASIS TO OUR ADDRESS CITED IN FIELD 47A BY MT750 TO
AGUBDZAL.
+FOR EACH SET OF DOCUMENTS SENT TO OUR ADDRESS QUOTED IN
FIELD 47A, YOU WILL BE REQUIRED TO SEND A SWIFT MESSAGE
INFORMING US OF YOUR REMITTANCE BY SPECIFYING THE NUMBER
OF EXPRESS COURIER
+THE DOCUMENTS PRESENTED AFTER LC EXPIRY DATE ARE TO BE
SENT ON COLLECTION BASIS OUTSIDE OF THIS CREDIT.
+YOUR MT730 MUST INDICATE THE DATE OF NOTIFICATION
AND THE INTERMEDIARY BANK

F71D: Frais
OUTSIDE ALGERIA ALL FEES AND
COMMISSIONS ARE TO THE
BENEFICIARY'S ACCOUNT.

F49: Instructions de confirmation
WITHOUT

F78: Instruc banque de pmt, acc, négo

Annexe N° 08

WE WILL CREDIT YOU VALUE TEN WORKING DAYS AFTER RECEIPT YOUR MSG
SWIFT MT 754 ADVISE TO US CERTIFYING THAT THE DOCUMENTS ARE
COMPLIED WITH L/C TERMS AND CONDITIONS.

F57A: Banque Notificatrice - Identifiant de partie - Code d'identifiant
IdentifierCode: Code d'identifiant:
CRLYFRPPXX
LCL (LE CREDIT LYONNAIS)
(HEAD OFFICE)
VILLEJUIF FR

F72Z: Info émetteur - destinataire
PLEASE ADVISE URGENTLY BENEFICIARY
AND ACKNOWLEDGE RECEIPT.
L/C SUBJECT TO UCP 600
VERSION 2007

End of Message

Annexe N° 09

Alger, le : 14.12.2023

Algeria Gulf Bank AGB

Dely Brahim

Objet : Demande de modification LC N° 001CD2300284938

Monsieur,

Nous vous prions de bien vouloir procéder à la modification de la LC N° 001CD2300284938.

- 1- Champs F59 : merci de mettre [redacted] au lieu de [redacted]
- 2- Champs F44C : merci de mettre 31.01.2024 au lieu de 15.12.2023 (date d'embarquement)
- 3- Champs F49 : merci de mettre irrévocable et confirmé au lieu d'irrévocable.
- 4- Champs 31D : La date d'expiration LC mettre 14.02.2024 au lieu de 29.12.2023

Dans l'attente, veuillez recevoir, Monsieur, nos respectueuses salutations.

[redacted signature]

Annexe N° 10

Reprint From MFA-0000-000000

Possible Duplicate Delivery

Network: SWIFT
 Session Holder: AGUBDZALXXXF
 Session: 6670
 Sequence: 149894
 Delivery Status: Network Ack

Instance Type and Transmission

Original
 Priority/Delivery : Normal
 Message Header

Swift Input: FIN 707 Modif d'un credit docum
 Sender : AGUBDZALXXX
 GULF BANK ALGERIE
 ALGIERS DZ
 Receiver : ARABFRPPXXX
 EUROPE ARAB BANK SA
 PARIS FR

MUR : ██████████

Message Text

F27: Séquence des totaux
 Number: Numéro: 1/
 Total: 1
 F20: Référence de l'émetteur
 001CD2300284938
 F21: Référence du destinataire
 TS-DF
 F23: Référence de la banque émettrice
 001CD2300284938
 F52A: Banque émettrice - Identifiant de partie - Code d'identifiant
 IdentifierCode: Code d'identifiant:
 AGUBDZALXXX
 GULF BANK ALGERIE
 ALGIERS DZ
 F31C: Date d'émission
 231213 2023 Dec 13
 F26E: Numéro de la modification
 001
 F30: Date de la modification
 231217 2023 Dec 17
 F22A: Objectif du message
 ADVI
 F31D: Date et lieu de l'expiration
 Date: 240214 2024 Feb 14
 Place: Lieu: FRANCE
 F44C: Date ultime d'envoi
 240131 2024 Jan 31
 F49: Instructions de confirmation
 CONFIRM
 F72Z: Info émetteur - destinataire
 /BENCON/
 ██████████ /
 /6227801/

End of Message

Annexe N° 11

Reprint From MFA-0000-000000

Possible Duplicate Delivery

Network: SWIFT
 Session Holder: AGUBDZALXXXF
 Session: 6715
 Sequence: 162429
 Delivery Status: Network Ack

Instance Type and Transmission

Original
 Priority/Delivery: Normal

Message Header

Swift Input: FIN 734 Avis de refus
 Sender: AGUBDZALXXX
 GULF BANK ALGERIE
 ALGIERS DZ
 Receiver: ARABFRPPXXX
 EUROPE ARAB BANK SA
 PARIS FR

Message Text

F20: Info émetteur - destinataire
 001CD2300284938

F21: Différences
 1101EXL202300299

F32A: Date et montant de l'utilisation
 Date: 240128 2024 Jan 28
 Currency: Devise: EUR EURO
 Amount: Montant: 54129,20 #54.129,20#

F77J: Différences
 +LATE PRESENTATION
 +INCORRECT LC REF MENTIONNED ON COMMERCIAL
 INVOICE AND PACKING LIST
 +APPLICANT NAME MENTIONNED ON COMMERCIAL INVOICE
 AND PACKING LIST NOT AS PER LC TERMS IMD
 PRODUCTION I/O SARL IMD PRODUCTION
 +DESCRIPTION OF GOODS ON COMMERCIAL INVOICE NOT
 AS PER LC TERMS AND ORIGIN OF GOODS UE FRANCE I/O
 FRANCE ONLY
 +INCLUDES FREE SAMPLES NOT ALLOWED FOR UNDER LC
 TERMS

F77B: Remise des documents

Line1: Ligne 1
 Code: /NOTIFY/

End of Message

Annexe N° 12

Nom: Le: 18/04/2024
Prénom: À: 14:50:18
Code opération: SW0021
Intitulé: REMISE DOCUMENTAIRE

EDITION OPERATION

Référence: [REDACTED]
Référence corres.: [REDACTED]
Ordre: [REDACTED]
Ordonateur: [REDACTED]
Correspondant: [REDACTED]
Montant: 80 925.00
Frais: 0.00
Frais LR: 0.00
Monnaie: USD
Date valeur: 19/04/2024
Date operation: 08/04/2024
56A :
57A : SCBLUS33XXX
58A : BSUPARBAXXX
Montant à régler: 80925.0000

C2 |Confidentiel

Annexe N° 13

ORIGINAL

Company Name: [REDACTED]

VAT Condition: IVA Responsable Inscripto

Customer: [REDACTED]

CUIT País: 55000001022 (ARGELIA - Persona Jurídica)

Currency: USD - Dólar Estadounidense
Receipt destination: ARGELIA

E
COD. 19

EXPORT INVOICE

Invoice No.: [REDACTED]
Invoice Date: [REDACTED]

CUIT: 30716964287
Gross Income: 1601299-02
Start Date of Activities: 01/12/2020
IVA EXENTO OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN

Address: [REDACTED]

Terms of Payment: 100% CAD AT SIGHT **Incoterms:** CFR - ALGER

COUNTRY OF ORIGIN: ARGENTINA
PORT OF SHIPMENT: BUENOS AIRES
COUNTRY OF DESTINATION: ALGERIE
PORT OF DISCHARGE: ALGER
TOTAL BOXES: 8300 BOXES OF 5,00 KG EACH
NET WEIGHT: 41.500,00 Kg / 41,5 Tons
GROSS WEIGHT: 43.990,00 Kg / 43,99 Tons
HS CODE: 081320
BRAND: PIETRELLI / [REDACTED]

Item	Description	Quantity	Unit Price (USD)	Amount per Item (USD)
0001	Tons of Unpitted Prunes Dagen Variety, crop 2023, Size: 30/40	20.75000000	2000.0000	41500.00
	Unit: Tons			
0002	Tons of Unpitted Prunes Dagen Variety, crop 2023, Size: 40/50	20.75000000	1900.0000	39425.00
	Unit: Tons			

Gulf Bank Algérie
Domiciliation Des Importations
AGENCE DELY BRAHIM

[REDACTED]

Date: 06/03/2024


Exchange Rate: 818.100000

Currency: USD - Dólar Estadounidense

Total Amount: USD 80925.00

TOTAL: EIGHTY THOUSAND NINE HUNDRED AND TWENTY FIVE WITH 00/100

CFR IS COMPOSED BY:
FOB BUENOS AIRES: USD 77.825.00
Ocean Freight: 3100.00 (USD 1550 x 2 FCL)



AFIP

Comprobante Autorizado

The Federal Administration is not responsible for the accuracy of the data entered into the details of the operation

CAE N°: 74037328229634
Fecha de Vto. de CAE: 17/01/2024

[Signature]

Scanné avec CamScanner

Annexe N° 14

ENGAGEMENT

Je soussigné (e) Mr (Mme) [REDACTED] représentant (e) légal (e) de la société :

- Raison sociale : [REDACTED]
- Activité : **CONDITIONNEMENT DES PRODUIT AGROALIMENTAIRE**
- Adresse : [REDACTED]
- N° d'identification fiscale (NIF) : [REDACTED]
- N° d'identification statistique (NIS) : [REDACTED]
- Facture N° [REDACTED] date le [REDACTED] montant... 80 925,00 USD

M'engage, au nom de la dite société :

- ✓ à destiner les produits importés exclusivement aux besoins de l'exploitation de l'entreprise,
- ✓ de m'abstenir de toute revente en l'état des biens et matières premières importés.

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société.

J'ai pris connaissance des sanctions encourues pour le non respect des termes de cet engagement, en application de l'article 74 de la loi de finances complémentaire pour 2015, qui stipule que *« les personnes exemptées de la taxe de domiciliation bancaire au titre des importations des biens d'équipement et matières premières qui ne sont pas destinés à la revente en l'état, sont passibles, lorsque l'engagement qu'ils ont souscrit n'a pas été respecté, d'une amende égale à deux (2) fois la valeur de ces importations ».*

Fait à ALGER le 06/03/2024

Cachet et signature
(précédée la mention « lu et approuvé »)



Annexe N° 15

ORIGINAL

Company Name: [REDACTED]

VAT Condition: IVA Responsable Inscripto

Customer: [REDACTED]

Address: [REDACTED]

CUIT País: 55000001022 (ARGELIA - Persona Jurídica)

Currency: USD - Dólar Estadounidense

Receipt destination: ARGELIA

Terms of Payment: 100% CAD AT SIGHT

Incoterms: CFR - ALGER

COUNTRY OF ORIGIN: ARGENTINA
PORT OF SHIPMENT: BUENOS AIRES
COUNTRY OF DESTINATION: ALGERIE
PORT OF DISCHARGE: ALGER
TOTAL BOXES: 8300 BOXES OF 5,00 KG EACH
NET WEIGHT: 41.500,00 Kg / 41,5 Tons
GROSS WEIGHT: 43.990,00 Kg / 43,99 Tons
HS CODE: 081320
BRAND: PIETRELLI / [REDACTED]

Item	Description	Quantity	Unit Price (USD)	Amount per Item (USD)
0001	Tons of Unpitted Prunes Dagen Variety, crop 2023, Size: 30/40	20.75000000	2000.0000	41500.00
		Unit: Tons		
0002	Tons of Unpitted Prunes Dagen Variety, crop 2023, Size: 40/50	20.75000000	1800.0000	39425.00
		Unit: Tons		

E
COD. 19

EXPORT INVOICE

Invoice No.: [REDACTED]
Invoice Date: [REDACTED]

CUIT: 30716954287
Gross Income: 1001299-02
Start Date of Activities: 01/12/2020
IVA EXENTO OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN

Gulf Bank Algérie
Domiciliation Des Importations
AGENCE DELY BRAHIM


Date: 06/03/2024

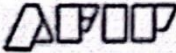
Exchange Rate: 818.100000 **Currency:** USD - Dólar Estadounidense

Total Amount: USD 80925.00

TOTAL: EIGHTY THOUSAND NINE HUNDRED AND TWENTY FIVE WITH 00/100

CFR IS COMPOSED BY:
FOB BUENOS AIRES: USD 77.825.00
Ocean Freight: 3100.00 (USD 1550 x 2 FCL)





Comprobante Autorizado

The Federal Administration is not responsible for the accuracy of the data entered into the details of the operation

CAE N°: 74037328229634
Fecha de Vto. de CAE: 17/01/2024

[Signature]

Scanné avec CamScanner

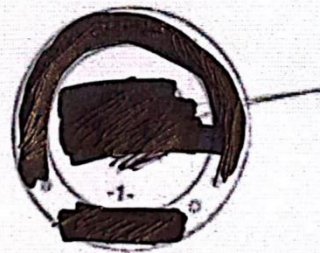
Annexe N° 16

ATTESTATION

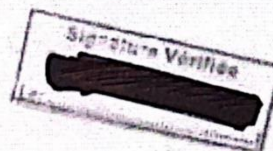
Je soussigné MR. [REDACTED] gérant de la Société [REDACTED]
[REDACTED] sise au [REDACTED] (Indiquer l'adresse citée sur le
registre de Commerce) atteste par la présente que la desserte maritime du port
de ARGENTINE le port de déchargement de ALGER PORT liée à mon opération
d'importation objet de la facture N° [REDACTED] d'un montant de 80 925.00
USD n'est pas disponible à la date du [REDACTED]

La Société [REDACTED] engage entièrement la responsabilité de la Banque
sur la sincérité des informations ci-avant communiquées par mes soins dans la
présente déclaration.

Fait à ALGER LE 06/03/2024



Signature du Gérant et cachet humide



Annexe N° 17

Report Header

Application: Alliance Message Management
 Report type: Instance Search - Detailed Report
 Operator: [REDACTED]
 Alliance Server Instance: production
 Date - Time: 2024/06/04 10:26:11

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Notification
 (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
 Network Delivery Status: Network Ack
 Priority/Delivery: Normal
 Message Input Reference: 1125 240228AGUBDZALXXX6743171112

Message Header

Swift Input: FIN 999 Msg au format libre
 Sender: AGUBDZALXXX
 GULF BANK ALGERIE
 ALGIERS DZ
 Receiver: BSUPARBAXXX
 BANCO SUPERVIELLE
 BUENOS AIRES AR

MUR: [REDACTED]

Message Text

F20: Numéro de message transaction
 F21: Référentiel origine
 F79: Explication
 ATTN DOCUMENTARY COLLECTION DEPT
 DRAWEE: [REDACTED]
 DRAWER: [REDACTED]
 AMOUNT:80325,00USD
 WE ACKNOWLEDGE RECEIPT OF YOUR
 DOCUMENTARY COLLECTION
 REGARDS.
 DOCUMENTARY COLLECTION DEPT

Message Trailer

{CHK:A62CDAC6BA39}

Interventions

formatted_interventions
 Category : Network Report
 Creation Time : 28/02/24 11:25:16
 Application : SWIFT Interface
 Operator : SYSTEM
 Text
 {1:F21AGUBDZALXXX6743171112}{4:{177:2402281125}{451:0}
 {10: [REDACTED]}

End of Message

Annexe N° 19

بنك الخليج الجزائر
Gulf Bank Algérie

AGENCE DELLY BRAHIM « 001 »

Le: 07/04/2024

MT 103

DESTINATAIRE

TRANSFERT CLIENTELE

PIETRELLI FRUIT
AREGNTINE

Adresse SWIFT :
Priorité :

M :20REF

2 8 3 9 1 9 1 2 0 8 C L E 1 2

M	32B : CRED :	
M	32 : Valeur, Devise, Montant :	80 925.00 USD
O	33B : Devise, Montant :	
	Frais / commissions du correspondant :	
M	50K : Donneur d'ordre :	[REDACTED]
O	56 : Banque intermédiaire :	
O	57 : Banque du bénéficiaire : (Code SWIFT) A/B/D	
M	59: Bénéficiaire Compte:	[REDACTED]
	Nom :	
	Adresse:	
O	70: Motif:	[REDACTED]
M	71A: Charge:	[REDACTED]

Signature CLIENT
[REDACTED]

Signature AGENCE
[REDACTED]

Signature Vérifiée
[REDACTED]

Annexe N° 20

Report Header	
Application:	Alliance Message Management
Report type:	Instance Search - Detailed Report
Operator:	[REDACTED]
Alliance Server Instance:	production
Date - Time:	2024/06/04 10:26:22
Report Content	
Reprint From MFA-0000-000000	
Possible Duplicate Delivery	
Network:	SWIFT
Session Holder:	AGUBDZALXXXF
Session:	6794
Sequence:	184796
Delivery Status:	Network Ack
Instance Type and Transmission	
Original	
Priority/Delivery :	Normal
Message Header	
Swift Input:	FIN 202 Trf general entre inst fin
Sender :	AGUBDZALXXX GULF BANK ALGERIE ALGIERS
Receiver :	CHASUS33XXX JPMORGAN CHASE BANK, N.A. NEW YORK,NY US
MUR:	[REDACTED]
UETR:	f4667cfd-2f25-4e6a-bab0-78f5469e5e68
DZ	
Message Text	
F20: Numéro de référence transaction	[REDACTED]
F21: Référence d'origine	[REDACTED]
F32A: Date valeur, devise et montant	
Date:	240419 2024 Apr 19
Currency: Devise:	USD US DOLLAR
Amount: Montant:	80925,00 #80.925,00#
F57A: Inst gestionnaire compte - Identifiant de partie - Code d'identifiant	
IdentifiantCode: Code d'identifiant:	SCBLUS33XXX STANDARD CHARTERED BANK NEW YORK,NY US
F58A: Institution bénéficiaire - Identifiant de partie - Code d'identifiant	
IdentifiantCode: Code d'identifiant:	BSUPARBXXX BANCO SUPERVIELLE BUENOS AIRES AR
F72: Info émetteur - destinataire	
Line1: Ligne 1	[REDACTED]
Code:	/BNF/
Narrative: Texte descriptif:	SETTLEMENT DOC-COLLECTION
Lines2to6: Lignes 2-6	
Lines2to6: Lignes 2-6:	Texte descriptif

Annexe N° 21

Texte descriptif: [REDACTED]
Lines2to6: Lignes 2-6: Texte descriptif
Texte descriptif: [REDACTED]
Lines2to6: Lignes 2-6: Texte descriptif
Texte descriptif: //2839191

End of Message

Report Footer

Number of Entities: 1
End of report

Annexe 22

23

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Original
Priority/Delivery : Normal

Message Header

Swift Input: FIN 799 Msg au format libre
Sender: AGUBDZALXXX
GULF BANK ALGERIE
ALGIERS DZ
Receiver: ARABFRPPXXX
EUROPE ARAB BANK SA
PARIS FR

MUR: [REDACTED]

Message Text

F20: Numéro de référence transaction
001CD2300284938
F21: Référence d'origine
1101EXL202300299
F79: Explication
WE INFORM YOU THAT THE PAYMENT OF DOCUMENTS
FOR AMOUNT EUR54129,20
LESS OUR CHARGES OF
EUR150,00
WILL BE EFFECTED VALUE 240212
DOCUMENTS ARE ACCEPTED BY APPLICANT.
.
BEST REGARDS
.
DEPT CREOCS.

End of Message

Page 1 of 1

CS Scanné avec CamScanner

Annexe 23

26

Reprint From MFA-0000-000000

Possible Duplicate Delivery

Network: SWIFT
 Session Holder: AGUBDZALAXXF
 Session: 6725
 Sequence: 166117
 Delivery Status: Network Ack

Instance Type and Transmission

Original
 Priority/Delivery: Normal

Message Header

Swift Input: FIN 202 Trf general entre inst fin
 Sender: AGUBDZALXXX
 GULF BANK ALGERIE
 ALGIERS DZ
 Receiver: DEUTDEFFXXX
 DEUTSCHE BANK AG
 FRANKFURT AM MAIN DE

MUR:
 UETR: 6a95e4a9-4ff9-483b-9653-35784da7e370

Message Text

F20: Numéro de référence transaction
 001CD2300284938
 F21: Référence d'origine
 1101EXL202300299
 F32A: Date valeur, devise et montant
 Date: 240212 2024 Feb 12
 Currency: Devise: EUR EURO
 Amount: Montant: 53979,20 #53.979,20#
 F57A: Inst gestionnaire compte - Identifiant de partie - Code d'identifiant
 IdentifieurCode: Code d'identifiant:
 ARABDEFFXXX
 EUROPE ARAB BANK SA
 FRANKFURT AM MAIN DE
 F58A: Institution bénéficiaire - Identifiant de partie - Code d'identifiant
 IdentifieurCode: Code d'identifiant:
 ARABFRPPXXX
 EUROPE ARAB BANK SA
 PARIS FR
 F72: Info émetteur - destinataire
 L1nel: Ligne 1
 Code: /REC/
 Narrative: Texte descriptif: CREDOC
 Lines2to6: Lignes 2-6
 Lines2to6: Lignes 2-6: Code - Texte descriptif
 Code: /BNF/
 Narrative2: Texte descriptif: SETTLEMENT LC LESS OUR
 Lines2to6: Lignes 2-6: Texte descriptif
 Texte descriptif: //CHARGES EUR 150,00
 Lines2to6: Lignes 2-6: Texte descriptif
 Texte descriptif: //
 Lines2to6: Lignes 2-6: Texte descriptif
 Texte descriptif: //DIAGAST
 Lines2to6: Lignes 2-6: Texte descriptif
 Texte descriptif: //
 End of Message

Annexe 24

Dossier juridique des clients de la banque
--

Client :

Compte :

	2021	2022	2023
C.A			
R.N			

Photocopie de la pièce d'identité du représentant légal ;

Extrait de naissance du gérant et des mandataires éventuels ;

Certificat de résidence en cours de validité ;

Copie du statut de la société ;

Registre de commerce ;

Copie de la carte NIF magnétique ;

Baux de location en cours ;

Certificat attestant du respect (DCP) pour les clients activant dans la revente en état ;

Validation du dossier de caisse sur CRM ;

Autorisation de consultation de la centrale des risques de la BA ;

Bilan des trois dernières années / situation comptable/bilan prévisionnel ;

Plan d'importation prévisionnel ;

RCAC pour les EURL ;

Procès-verbal de visite établi par l'agence ;

Remarque sur la demande d'admission ;

Imprime-écran des interdictions de Comex ;

Situation des opérations comex dans le cas des demandes de revue et réadmission

Numéro de compte	Nom de la relation	Nombre d'opérations et période	Situation

Annexe 25

Simplifions la banque



AGENCE : 001 Dely Brahim

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE**Ce crédit est soumis aux Règles et Usances Uniformes (RUU) 600 révision 2007****L'engagement de la banque porte uniquement sur la conformité des documents objet de la lettre de crédit et ne porte, en aucune manière, sur la marchandise, services ou prestations (article 5 RUU 600)**Nous vous demandons d'ouvrir pour notre compte un crédit documentaire
Irrévocable / irrévocable et confirmé ⁽¹⁾ selon nos instructions ci-après :Donneur d'ordre Adresse :
Phone Fax.....Bénéficiaire :
Pour l'importation de :Montant :
En chiffres :
Maximum / Environ ⁽¹⁾Crédit⁽²⁾ Transférable non transférableCrédit à faire notifier par : Swift / Téléx ⁽¹⁾

Date d'expiration du crédit Lieu d'expiration du crédit

Crédit utilisable aux caisses de :

Par ⁽²⁾: Paiement à vue Paiement différé au Acceptation de traites au
 Négociation autre :Contre remise des documents suivants⁽²⁾ **Facture commerciale** en Exemplaire, signée, indiquant la nature des marchandises et portant la mention « Marchandises conformes à la facture pro-forma/au contrat ⁽¹⁾ n° du ». **Certificat d'origine** dûment signé, visé par la chambre de commerce **Jeu complet de connaissance maritime** « clean on board » établi ou endossé à l'ordre de Algérie Gulf et portant la mention Fret payé / Fret payable à destination **L.T.A.** établie au nom de Algeria Gulf Bank pour le compte de l'ordonnateur et portant la mention Fret payé / Fret payable à destination **Note de poids** **Liste de colisage** **Photocopie du document EX1** **Autres** :
.....Assurance couverte par : Nous-même/ Le bénéficiaire ⁽¹⁾Terme de vente ⁽²⁾ CFR FOB FCA

Autres :

Embarquement / Expédition (1) de destination de

SPA au capital de 20.000.000.000 DA - RCE: 16/00-0021041B03

Avenue Ali Khodja N° 190, Commune d'El Biar, Wilaya d'Alger. / بلدية الليبار، ولاية الجزائر / نهج علي خوجة رقم 190
Tél.: +213(0)21980848 / +213(0)21980849 / Fax : +213(0)21984920 / +213(0)21984921

Simplifions la banque

بنك الخليج الجزائر
Gulf Bank Algérie **Expéditions partielles** ⁽²⁾ Autorisées Interdites**Transbordements** ⁽²⁾ Autorisés Interdits**Frais et commissions** ⁽²⁾ : Vos frais et commissions sont à notre charge la charge du bénéficiaireCeux de votre ou vos correspondants sont à notre charge la charge du bénéficiaire**Importation domiciliée** sous le numéro : En votre agence

.....

(1) Rayer la mention inutile (2) Mettre une croix dans la case appropriée

Autres instructions :.....
.....
.....

De convention expresse : Ce crédit est régi par les règles et usances uniformes RUU 600 de la Chambre de commerce internationale relative aux crédits documentaires, dernière révision 2007. Les documents de ce crédit sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement pour garantir la bonne fin de tout paiement et/ou acceptation régulièrement fait(s) par vous ou toute autre banque intervenante ainsi que le paiement de toute somme dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque raison que ce soit. Nous notons bien que le risque de change est à notre charge, de même que nous assumerons tous frais et/ou commissions que le bénéficiaire refuserait de payer à vous ou à toute autre banque intervenante au titre du présent crédit et ce même si les dits frais et/ou commissions sont mis à la charge dudit bénéficiaire selon nos instructions ci-dessus.

Vous débiterez notre compte n° tenu en son agence

Table des matières

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur	4
1. Section 01 : les documents usuels du commerce extérieur.....	4
1.1. Les documents de prix.....	4
1.2. Les documents de transport.....	6
1.3. Les Documents D'assurance :	9
1.4. Les documents douaniers	10
1.5. Les documents annexes :.....	10
2. Section 02 : Les INCOTERMS.....	12
2.1. Définition des INCOTERMS :	12
2.2. Les types d'incoterms.....	14
2.3. Les Précautions à Prendre Dans L'utilisation des Incoterms :	17
3. Section 03 : La Domiciliation.....	18
3.1. Domiciliation bancaire de biens et services :.....	18
3.2. Définition de la domiciliation bancaire :	19
3.3. Dossier juridique des clients de la banque :	19
3.4. Procédure de la domiciliation :	20
3.5. La domiciliation des exportations :.....	21
3.6. La gestion et le suivi du dossier de domiciliation.....	22
3.7. Interdit de domiciliation :	23
3.8. Apurement de la domiciliation :	23
Conclusion :.....	23
Chapitre II : Les techniques de paiement à l'international.....	25
Introduction	25
1. Section 01 : Le financement par encaissement simple	26
1.1. Définition.....	26
1.2. Les types d'encaissements simples	26
1.2.1. Le chèque.....	27
1.2.1.1. Les intervenants de l'emploi de chèque.....	27
1.2.1.2. Les types des chèques	27

1.2.1.3.	Les mentions obligatoires.....	29
1.2.2.	Le virement bancaire international.....	29
1.2.2.1.	Les types de virement international	30
1.2.3.	La lettre de change internationale	30
1.2.4.	Le billet à ordre	31
2.	Section 02 : La Remise documentaire.....	32
2.1.	Définition :.....	32
2.2.	Aspect juridique de la remise documentaire :	32
2.3.	Les étapes d'une opération de commerce international par la technique de remise documentaire :	34
	Schéma 01: Déroulement d'une remise documentaire.....	35
2.4.	Bordereau d'instruction bancaire :	36
2.5.	Mode de réalisation de la remise documentaire :	36
2.6.	Les motifs de non-paiement et de non-levée des documents :.....	38
2.7.	Avantages et inconvénients de la remise documentaire :.....	39
	Tableau N°07.....	39
3.	Section 03 : Le Crédit documentaire	39
3.1.	Définition :.....	39
3.2.	Les intervenants dans le Credoc :	41
3.3.	Les principes fondamentaux du crédit documentaire :	42
3.4.	Les réserves sur documents :.....	42
3.5.	Les étapes d'une opération de commerce international par la technique de crédit documentaire	43
3.6.	Les formes de crédit documentaire :.....	45
3.7.	Forces et faiblesses du crédit documentaire :	48
3.8.	Les crédits documentaires spéciaux :.....	48
	Conclusion :	53
	Chapitre III : Les risques, couvertures et garanties bancaires liés au financement du commerce extérieur	55
	Introduction	55
	Section 01 : Les risques liés au financement du commerce extérieur	55
1.1.	Les risques de non paiements	55
1.2.	Le risque de change :.....	57
1.3.	Les risques liés au financement du commerce international par les techniques documentaires de règlement :.....	58

Section 02 : La couverture des risques (non-paiement, change, remise et crédit documentaire) :	60
2.1. La couverture du risque de non-paiement :	60
2.2. La couverture du risque de change :	62
2.3. La couverture des risques liés au financement par les techniques documentaires...	64
Section 03 : les garanties bancaires	66
3.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie :	66
3.2. Les Garanties En Faveur De L'importateur :	67
3.3. Les garanties en faveur de l'exportateur	69
Conclusion :	71
Chapitre IV : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation	73
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil	73
1.1. Présentation de la GULF BANK ALGERIA (AGB) :	73
1.2. Les actionnaires de l'AGB	74
1.3. Les valeurs de l'AGB :	75
1.4. La stratégie de Gulf Bank Algeria	75
1.5. Operations à l'exportation et à l'importation	76
1.6. Organigramme de l'AGB	77
1.7. Organisation de la direction opération international	79
Section 02 : Déroulement d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire import :	80
2.1. Le cheminement d'une transaction de crédit documentaire	80
2.1.1. Présentation du cas d'un crédit documentaire :	80
2.1.2. La demande de domiciliation bancaire :	81
2.1.3. Une demande d'ouverture du crédit documentaire	81
2.1.4. La facture commerciale :	83
2.1.5. Taxe de domiciliation ou engagement d'importation	84
2.1.6. Modification	84
2.1.7. La gestion du crédit documentaire	85
2.2. Déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire	91
2.2.1. Présentation du cas d'une remise documentaire	91
2.2.2. Expédition de la marchandise et l'envoi des documents	92
2.2.3. Réception du bordereau à la DOD :	93
2.2.4. L'apurement du dossier :	93
2.2.5. Les frais de commissions liées à la remise documentaire :	93
Section 03 : Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire ...	96

3.1. La comparaison entre le déroulement du crédit documentaire et celui de la remise documentaire	96
3.2. Comparaison des différents intervenants et composants pour la remise documentaire et le crédit documentaire.....	98
3.3. Résumé des résultats de comparaison	100
3.4. Avantages et inconvénients des deux techniques :.....	101
Conclusion.....	101
Conclusion générale	103
Bibliographie	106
Liste des tableaux	109
Liste des figures	110
ANNEXES	111
Table des matières	139