

**École Des Hautes Études Commerciales
EHEC- Alger**



Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de
Master en sciences commerciales

Option : Affaires internationales

Thème :

**L'accompagnement du processus
importation/exportation des
entreprises Algériennes par les
banques**

Cas : La Banque AGB

Élaboré par :

Mr Bendali Amine

Encadré par :

Mr Chelali Rachid

Maître assistant classe <A> à l'école des
Hautes Etudes Commerciales EHEC

9^{ème} promotion
Juin 2022

École Des Hautes Études Commerciales
EHEC- Alger



Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de
Master en sciences commerciales

Option : Affaires internationales

Thème :

**L'accompagnement du processus
importation/exportation des
entreprises Algériennes par les
banques**

Cas : La Banque AGB

Élaboré par :

Mr Bendali Amine

Encadré par :

Mr Chelali Rachid

Maître assistant classe <A> à l'école des
Hautes Etudes Commerciales EHEC

9^{ème} promotion

Juin 2022

Dédicaces

Je dédie ce travail aux êtres qui me sont les plus chères au monde :

Ma chère maman qui a toujours été là pour moi et qui m'a fortement soutenue.

Mon papa et mes frères qui n'ont pas cessé de m'encourager

Enfin je dédie ce mémoire à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à réaliser ce projet de fin d'études.

Remerciements

Nous tenons à remercier en premier lieu DIEU le tout puissant, de m' avoir donné le courage et la volonté pour réaliser ce travail. Ce présent mémoire n'aurait pu voir le jour sans la contribution de nombreuses personnes que nous nous faisons aujourd'hui un plaisir et un devoir de remercier.

Je tiens particulièrement à faire part de ma profonde gratitude à mon encadreur : Mr Chelali Rachid , de sa disponibilité et de m' avoir suivi, soutenu et orienter durant l'élaboration de ce travail.

Je tiens d'autre part à remercier vivement tous mes professeurs de l'EHEC et les membres de l'administration à leur tête madame la directrice et les honorable membres du jury pour leur attention à mon égard

Ainsi, je remercie chaleureusement monsieur Ferfar Ahcene, directeur de l'AGB Annaba, madame CHIHEB RYM sous-directrice et l'ensemble du personnel de l'AGB pour leurs aides et leurs conseils judicieux.

Enfin, je remercie tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail de recherche.

Monsieur Bendali Amine

Résumé

Le commerce international constitue dans notre période contemporaine une part importante de l'économie mondialisée, et donc de notre vie au quotidien.

Comme tout domaine stratégique, elle comporte en elle un nombre de risque et aléas qui touche à sa performance, et si cas extrême, mettre en danger l'existence de ces échanges.

Pour pallier à ces manquement, de nombreux processus et garanties en été mise en place pour fournir une cadre stable pour l'accroissement du commerce international

Tous d'abord, nous allons décrire les composants du commerce international, ainsi que le différent intervenant de cette dynamique

Puis, nous discuterons sur les outils et processus mise en place pour la bonne marche du commerce international

Enfin, nous allons faire une étude de cas pour mettre en lumière le rôle des banques dans la bonne marche des activités du commerce international, avec une mise en comparaison entre les 2 instruments essentiels que sont la remise documentaire et le crédit documentaire, à travers le stage effectué au sein de la banque AGB

Mots clé

Commerce international, crédit documentaire, remise documentaire, méthode de paiement, exportation, importation

Abstract

International trade constitutes in our contemporary period an important part of the globalized economy, and therefore of our daily life.

Like any strategic area, it involves a number of risks and hazards that affect its performance, and in extreme cases

, jeopardize the existence of these exchanges. To overcome these shortcomings, many processes and guarantees have been put in place to provide a stable framework for increased international trade.

First of all, we will describe the components of international trade, as well as the different contributors to this dynamic.

Then, we will discuss the tools and processes put in place for the smooth running of international trade.

Finally, we will make a case study to highlight the role of banks in the smooth running of international trade activities, with a comparison between the 2 essential instruments that are the documentary remittance and the documentary credit, through the internship carried out within the AGB bank

Keywords

International trade, documentary credit, documentary remittance, method of payment, export, import

المخلص

تشكل التجارة الدولية في فترتنا المعاصرة جزءاً مهماً من الاقتصاد المعولم ، وبالتالي من حياتنا اليومية. مثل أي مجال إستراتيجي ، فإنه ينطوي على عدد من المخاطر والأخطار التي تؤثر على أدائه ، وفي الحالات القصوى تعريض وجود هذه التبادلات للخطر. للتغلب على أوجه القصور هذه ، تم وضع العديد من العمليات والضمانات لتوفير إطار مستقر لزيادة التجارة الدولية.

بادئ ذي بدء ، سوف نصف مكونات التجارة الدولية ، وكذلك مختلف المساهمين في هذه الديناميكية. بعد ذلك ، سنناقش الأدوات والعمليات الموضوعية لحسن سير التجارة الدولية. أخيراً ، سنقوم بإجراء دراسة حالة لتسليط الضوء على دور البنوك في الإدارة السلسلة لأنشطة التجارة الدولية ، مع مقارنة بين الأدوات الأساسية وهما التحويل المستندي والائتمان المستندي ، من خلال التدريب في بنك

AGB

الكلمات الدالة

التجارة الدولية ، الاعتماد المستندي ، الحوالات المستندية ، طريقة الدفع ، التصدير ، الاستيراد

Liste des Figures

| Figure n° | Titre | page |
|-----------|---|------|
| 1 | Les documents requis selon le type d'incoterm | 34 |
| 2 | Les obligations des acheteurs et vendeurs selon l'incoterm | 36 |
| 3 | Les obligations des acheteurs et vendeurs selon l'incoterm maritime | 37 |

Liste des abréviations, sigles et symboles

AGB : GULF BANK ALGERIA

B /L : BILL OF LANDING

BA : BANQUE D'ALGERIE

BIRD : BANQUE INTERNATIONAL RECONSTRUCTION ET DEVELOPPEMENT

BNA : BANQUE NATIONAL D'ALGERIE

CVIM : CONTRAT INTERNATIONAL DE MARCHANDISE

CCI : CHAMBRE COMMERCE INTERNATIONAL

CMR : LETTRE DE VOITURE

CNUCED : CONFERENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DEVELOPPEMENT

CREDOC : CREDIT DOCUMENTAIRE

DOD : DEPARTEMENT OPERATION DOCUMENTAIRE

FMI : FOND MONETAIRE INTERNATIONAL

GATT: GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE

KIPCO : KUWAIT PROJECT COMPANY

LTA : LETTRE DE TRANSPORT AERIEN

NIF : NUMERO IDENTIFIANT FISCAL

OMC : ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

PED : PAYS EN DEVELOPPEMENT

REMDOC : REMISE DOCUMENTAIRE

SWIFT SOCIETY FOR WORLDWIDE INTERBANK FINANCIAL TELECOMMUNICATION

T/T : TELEGRAPHIC TRANSFER

Sommaire :

Introduction

Chapitre 01 : Fondement et cadre du commerce international

Section 01 : Intervenants du commerce international01

Section 02: Les risques du commerce international10

Section 03 : Les garanties à l'international.....19

Chapitre 02 : Processus et instruments du commerce international

Section 01: Les Incoterms27

Section 02 : Le contrat de commerce international.....38

Section 03 : Techniques et instruments de paiement à l'international.....49

Chapitre 03 : Partie pratique / Etude de cas

Section 01 : Présentation du lieu de stage80

Section 02 : La domiciliation bancaire86

Section 03 : Le rôle de la banque AGB dans le processus du commerce international.....94

Conclusion générale

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce international représente les différents échanges de marchandises, services, flux de capitaux au niveau mondial.

Elle existe depuis l'aube de l'humanité, de façon marginale, mais connu un développement accéléré à partir des 2 guerres mondiales. A cette période apparait le rôle stratégique du contrôle des ressources, capitaux et moyens de production afin d'assurer la victoire des parties engagées.

A partir de là, le terme « mondialisation » fit son apparition, pour expliquer l'internationalisation de la production, la délocalisation d'usines, et outils de production.

Cette mondialisation a favorisé le développement du commerce international à travers le développement marqué des moyens transports internationaux, et en particulier des transports maritimes et aériens, mais aussi des transports terrestres.

Le développement du commerce international a été à la fois une conséquence de développement du libre-échange permettant les échanges mondiaux et la diminution des barrières protectionnistes et des obstacles. Les accords bilatéraux puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à une internationalisation de l'économie mondiale.

Les développements techniques en matière de communication et de télécommunications ont favorisé cette internationalisation des échanges de biens et services.

La mondialisation des échanges conduit au progrès de règles à une échelle régionale et mondiale. Il en est ainsi en particulier des règles des diverses unions régionales, et au premier plan des règles de l'Union Européenne. Il s'agit aussi des règles à un niveau global, règles du GATT, règles de l'OMC.

Pour faire face à ces derniers, les entreprises actives à l'international doivent avoir recours aux banques pour se protéger des risques inhérents aux opérations de commerce international, Les banques comme étant un intermédiaire financier entre les importateurs et exportateurs, celles-ci ont pour objectif d'assurer le bon déroulement

des transactions internationales. Parmi les techniques utilisées par toutes les banques dans le financement des importations ; le crédit documentaire, connu par le moyen qui offre le plus de sécurité, de rapidité, et de souplesse pour ses utilisateurs. Ce mode de paiement très sollicité par les acheteurs a connu aujourd'hui des modifications grâce aux nouvelles technologies facilitant son déroulement. Les techniques utilisées sont nombreuses à leur tête le crédit documentaire ou la remise documentaire, connues pour leurs avantages : sécurité, rapidité, souplesse. Utilisant les dernières technologies pour assurer l'efficacité

A cette fin, notre travail tente à démontrer le rôle des banques dans le financement du commerce international, et mettre l'accent sur les techniques adoptées dans ce sens, ainsi que les moyens arrêtés par la réglementation bancaire nationale.

Nous essayerons de présenter sur les intervenants dans le processus de réalisation d'une transaction commerciale internationale.

Ce travail de recherche pose la problématique suivante :

Quelles est le rôle des banques dans la réalisation et l'accompagnement du processus du commerce international ?

De ce fait, nous tenterons de répondre convenablement à ces questions :

- Quelles sont les instruments adoptés par les banques dans le financement du commerce extérieur ?
- Quels sont les risques et garanties liés opérations de commerce international ?
- Comment la banque AGB procède à la réalisation d'une opération d'importation / exportation ?

Afin de mieux répondre aux questions posées auparavant, nous avons élaboré un cadre d'étude pour mettre lumière le rôle de la banque en tant qu'intermédiaire financier dans les transactions internationales et les outils et moyens mise à disposition par celle-ci pour assurer le bon fonctionnement des procédures liées aux activités internationales

H1 : les banques sont des acteurs importants pour assurer la réussite de échanges au sein commerce international

H2 : Il existe de nombreux mode et procédures d'importation /exportation selon les besoins spécifiques des clients ou entreprise

Cette étude se base sur une recherche documentaire afin de collecter les informations nécessaire. Et cela au niveau du lieu de l'étude (établissement de stage), des ouvrages universitaires, professionnels pour comprendre le rôle que représentent les banques dans les échanges internationaux

Ce travail se compose de 3 chapitres, ces derniers contenant un certain nombre de sections

Le premier chapitre présentera un historique du commerce international, des idées économiques, ainsi que du cadre structurant les échanges.

Le second chapitre mettra en lumière les outils et processus mise en œuvre dans les échanges aux niveaux international.

Finalement, le troisième et dernier chapitre abordera la présentation de l'établissement du stage, son accompagnement de l'activité international des entreprises cliente, ainsi qu'une mise en comparaison des procédures de remise documentaire, et de crédit documentaire.

Chapitre 01 :
Fondements et cadre du
commerce international

1. Chapitre 1 : Fondements et cadre du commerce international

Section 1 : Les intervenants du commerce international

Définition du commerce international

« 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 est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'exportation, d'importation, et du transit ». ¹

Les politiques et théories du commerce international

1.1 La politique du libre échange ²

Cette politique porte sur l'application des théories libérales des échanges commerciaux internationaux, soit la liberté maximale du commerce doit être instaurée entre les nations et toute barrière aux échanges internationaux (droits de douane, contingentements...) doit disparaître. ³

Le libre-échange est une théorie développée par Adam Smith et David Ricardo selon laquelle les échanges commerciaux doivent se développer sans entraves entre les pays afin de favoriser leur développement mutuel.

- Les effets négatifs du libre-échange ⁴

- Les principaux effets négatifs du libre-échange
 - il crée entre nations des conditions inégales de concurrence car les pays interviennent par des subventions, des normes, le contrôle des changes... ;

¹ BEITTON (A): *dictionnaire de science économique*, 6ème édition, édition DUNOD, Paris, 2019.

² <https://www.vie-publique.fr/fiches/270749-libre-echange-et-protectionnisme> (vu le 03/04/2022)

³ <https://fr.wikipedia.org/wiki/Libre-%C3%A9change> (vu le 16/05/2022)

⁴ <https://www.lavieeco.com/economie/effets-negatifs-des-accords-de-libre-echange-le-constat-de-lasmex/> (vu le 15/04/2022)

- la concurrence est inégale si l'on prend en compte plusieurs critères : salarial, les différences de coûts salariaux entraînent des délocalisations d'industries et des transferts des postes de travail ;
- les marchés domestiques sont contrôlés par des fournisseurs étrangers, ce qui peut mettre en péril le développement futur de pays ;

Les suppressions d'emplois du fait de la concurrence internationale ne corrigent pas ceux qui seraient créés du fait de l'ouverture économique (suppressions d'emplois peu ou pas qualifiés et créations d'emplois qualifiés ou très qualifiés) ; pour un pays donné, il n'est pas vrai que les gains l'emportent sur les pertes, essentiellement en termes d'emplois, avec aussi la destruction à terme des systèmes sociaux, l'externalisation d'une partie importante de la production du fait des entreprises multinationales.

1.2 La politique du protectionnisme :⁵

Le protectionnisme est un concept et une politique économique visant à diminuer, voire éviter l'entrée sur le territoire national de produits d'appartenance étrangère. Pour ce faire, le pays aura recours à l'instauration :

- de droits de douane qui vont augmenter le prix des produits étrangers et inciter les consommateurs à acheter des produits nationaux ;
- de contingentements ou de quotas, c'est-à-dire une limitation du nombre de produits à importer dans certains secteurs comme le textile ou l'automobile ;
- de barrières non tarifaires, c'est-à-dire de réglementations qui sous motif de santé ou de normes et sécurité visent à interdire l'entrée des produits étrangers.

- Les effets négatifs du protectionnisme :⁶

Le protectionnisme présente plusieurs effets négatifs pour l'économie nationale, les Consommateurs nationaux et constitue un danger pour la paix internationale :

⁵ <https://wp.unil.ch/bases/2013/06/protectionnisme/> (vu le 13/05/2022)

⁶ <https://www.usj.edu.lb/news.php?id=10145> (vu le 12/02/2022)

- il empêche l'utilisation des avantages comparatifs et les gains de la spécialisation internationale
- une moindre concurrence entraîne une faible vitalité de l'économie, la constitution de rentes de situation, des prix plus élevés, un choix de produits limité, des ententes entre producteurs nationaux ;
- une innovation moindre à cause d'une amélioration technique qui pénètre plus lentement et plus difficilement ;

1.3 Les intervenants

Les principaux intervenants en transport international de marchandises sont le soit des acteurs privés, ou institutionnels : chargeur, le groupeur de marchandises, le transitaire, le courtier de transport, le courtier en douane et le transporteur, ainsi que les institutions international.

1 Les acteurs privés :

-Le chargeur :⁷

Le chargeur est celui qui fait l'expédition de la marchandise, c'est celui qui la confie juridiquement au transporteur .Il peut s'agir du propriétaire de la marchandise ou son représentant.

- Le groupeur de marchandise :⁸

Le groupeur de marchandise est une personne ou une entreprise qui rassemble les envois de détail des entreprises et le groupe avant de les faire acheminer à destination .il négocie des tarifs avantageux dont il fait profiter les expéditeurs. C'est un intervenant très présent en transport aérien ou bien routier.

⁷ <https://akanea.com/transport/glossaire-transport/definition-chargeur/> (vu le 14/04/2022)

⁸ <https://fr.wikipedia.org/wiki/Groupeur> (vu le 22/02/2022)

-Le transitaire :⁹

Le transitaire (ou commissionnaire de transport) joue le rôle de complément logistique pour l'explorateur .il conseille ce dernier sur différents plans : le mode de transport, l'itinéraire, le choix du transporteur, les couts directs et connexes, etc.

Il peut aussi l'aider dans diverses taches, comme l'exécution des formalités douanières.

Bien que certains aient leur propre flotte de camions, les transitaires ont plutôt l'habitude de faire affaire avec des transporteurs ou avec correspondants à l'étranger.

Le transitaire peut être mandaté par l'expéditeur ou destinataire de marchandise qui fait l'objet de transport successif son principal rôle est d'assurer la continuité des divers transports.

On peut s'attendre à ce qu'un transitaire offre des services comme les suivants : ¹⁰

- La négociation de l'entente avec le transporteur ;
- Le choix de transporteur approprié ;
- La préparation des documents de transport ;
- La coordination et le suivi du transport de la marchandise du point d'origine au point arrivée ;
- Des services de conseil sur l'emballage et le marquage, et parfois l'emballage et le marquage même ;
- L'entreposage de la marchandise au besoin
- La suscription a une assurance pour couvrir les dommages qui pourraient être causés à la marchandise.

Parmi les transitaires, on distingue les suivant :

- **Le transitaire portuaire** : qui coordonne le transport maritime et tout mode de transport requis au cours de la même expédition (par exemple, le transport routier) ;

⁹ <https://www.qualitairsea.com/newsroom/guide-du-transport-international/articles/transitaire-definition-et-role> (vu le 25/01/2022)

¹⁰ <https://www.appvizer.fr/magazine/operations/gestion-commerciale/transitaire> (vu le 18/05/2022)

- **Le transitaire aérien** : qui coordonne le transport aérien et tout autre mode de transport requis au cours de la même expédition (par exemple, le transport ferroviaire) ;
- **L'agent de fret aérien** : qui se charge d'acheminer aux compagnies aériennes la marchandise qui doit être expédiée par avion ;
- **Le courtier en transport routier de marchandises** : qui sert d'intermédiaires entre le transporteur et le groupeur;
- **L'affréteur routier** : agent qui nolise les camions pour le compte de son employeur.

-Le courtier de transport :¹¹

Le courtier de transport est une personne ou une entreprise qui met en relation l'expéditeur et le transporteur sans s'occuper du transport comme tel.

-Le courtier en douane :¹²

Le courtier en douane (ou commissionnaire en douane) accomplit les formalités douanières pour le propriétaire de la marchandise transportée.

-Le transporteur :¹³

Le transporteur est une entreprise dont l'activité principale est le transport de marchandise, certains transporteurs se consacrent à un seul mode de transport, comme les compagnies maritimes ou aériennes, alors que d'autres proposent à leurs clients une combinaison de plusieurs modes.

¹¹ <https://www.shiptify.com/blog/commissionnaire-transport-definition-explication/> (vu le 02/04/2022)

¹² <https://tfig.unece.org/FR/contents/customs-brokers.htm> (vu le 16/02/2022)

¹³ <https://www.transporteur-marchandise.fr/definitions/> (vu le 19/04/2022)

Les acteurs institutionnels :

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, les échanges internationaux commerciaux sont réglementés dans le cadre du GATT puis de l'OMC. Ci-dessous quelques définitions des organisations chargées de la régulation des échanges commerciaux :

- Le Fonds monétaire international (FMI)¹⁴

Est une organisation créée en 1944, a pour objet de veiller à la bonne mise en place des règles du système monétaire international. Il met à disposition des pays les moyens de financer leurs déficits extérieurs par des Droits de tirage spéciaux (DTS) . Il accorde enfin des crédits aux pays en difficulté économique sous réserve que ces derniers mettent en place un « ajustement structurel », c'est-à-dire des politiques de restriction du déficit budgétaire ou de baisse des salaires qui sont critiquées en raison de leurs conséquences sociales.

-La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD),¹⁵

La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) est une « coopérative » mondiale qui appartient à ses 189 États membres. Première banque de développement du monde, la BIRD appuie la mission du Groupe de la Banque mondiale en fournissant des prêts, des garanties, des produits de gestion des risques et des services de conseil destinés aux pays à revenu intermédiaire et aux pays pauvres solvables, tout en assurant la coordination des actions menées pour faire face aux défis d'ampleur régionale ou mondiale.

¹⁴ <https://www.imf.org/fr/Home> (vu 12/04/2022)

¹⁵ <https://www.banquemondiale.org/fr/who-we-are/ibrd> (vu 10/04/2022)

Créée en 1944 pour aider l'Europe à se reconstruire au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, la BIRD est l'une des institutions composant la Banque mondiale, aux côtés de l'Association internationale de développement (IDA), qui se consacre aux pays les plus pauvres. La BIRD et l'IDA œuvrent en étroite collaboration avec les trois autres institutions du Groupe de la Banque mondiale, ainsi qu'avec les pouvoirs publics et le secteur privé des pays en développement, afin de réduire la pauvreté et de favoriser le partage de la prospérité.

-Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) (en anglais, General Agreement on Tariffs and trade) : ¹⁶

GATT signifie Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (*General Agreement on Tariffs and Trade*). Il s'agit d'une convention qui remonte à la conférence de La Havane en 1947 et a été signée par 23 pays un an plus tard pour établir un ensemble de normes commerciales et de préférences douanières. Comme la Banque mondiale, le GATT est l'une des mesures formulées pour réguler l'économie mondiale venue après la seconde guerre mondiale.

La première version de cet accord s'appelait GATT 1947. Dans les années 50 et 60, les économistes pensaient que le GATT contribuait à la croissance mondiale en réduisant continuellement les droits de douane. En revanche, dans les décennies suivantes (années 1970 et 1980), la Convention connaît une crise : en réponse à une concurrence féroce, l'Europe et les États-Unis fixent des taux d'intérêt élevés et protégeant le protectionnisme. En 1994, le GATT a été remplacé par l'OMC a été créée. Les 75 pays membres de la GATT et la Communauté européenne (CE) sont des membres fondateurs de l'organisation, née le 1er janvier 1995.

Il faut préciser que le GATT et l'OMC ne sont pas la même organisation. Le GATT est un système de règles formulées par ses pays constitutifs, et l'OMC est une

¹⁶ <https://www.vie-publique.fr/fiches/38311-accord-general-sur-les-tarifs-douaniers-et-le-commerce-gatt> (vu 27/05/2022)

institution internationale. En dehors du commerce des marchandises, l'OMC traite également des questions liées au secteur des services et aux droits de propriété intellectuelle.¹⁷

-La Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED),¹⁸

Créée en 1964, a pour objet d'améliorer la coopération commerciale entre les pays industrialisés et les pays en développement ou dialogue Nord-Sud. L'une de ses principaux objectifs a été d'instaurer un système des préférences généralisées. Les pays industriels accordent une réduction des droits de douane aux produits manufacturés venant des PED. Mais il n'y a pas de réciprocité et les PED font supporter des droits de douane aux produits venant des pays industriels.

- L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC),¹⁹

Est née le 1^{er} Janvier 1995 mais le système commercial qu'elle représente a presque un demi-siècle de plus (GATT), qui a évolué au fil des années à travers plusieurs cycles de négociation. Le dernier et le plus important de ces cycles, Le Cycle d'Uruguay, qui a duré de 1986 à 1994, a conduit à la création de l'OMC. Alors que le

GATT administrait principalement le commerce des marchandises, l'OMC et ses Accords s'intéressent aussi au commerce des services ainsi que les échanges d'inventions, de créations et de dessins et modèles (propriété intellectuelle)

-La chambre de commerce international CCI : ²⁰

¹⁷ <https://lesdefinitions.fr/gatt> (vu 23/05/2022)

¹⁸ https://fr.wikipedia.org/wiki/Conf%C3%A9rence_des_Nations_unies_sur_le_commerce_et_le_d%C3%A9veloppement (vu 24/04/2022)

¹⁹ https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/inbrief_f/inbr_f.htm (vu 12/04/2022)

²⁰ https://fr.wikipedia.org/wiki/Chambre_de_commerce_internationale (vu 17/01/2022)

Fondée en 1919, chambre de commerce international, son siège se situe à PARIS, la CCI est la plus importante organisation économique mondiale. Son rôle est de promouvoir le libre-échange et l'entreprise privée, et de représenter les intérêts des entreprises aux niveaux national et international. La CCI a élaboré un certain nombre de règles largement acceptées qui régissent la conduite des affaires au-delà des frontières, parmi ses meilleurs produits figurent les règles

Incoterms, la version actuelle des règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire, les services d'arbitrage et d'autres publications. La Cour internationale d'arbitrage de la CCI est l'un des meilleurs services fournis par la CCI.

L'organisation compte plus de 10 000 membres dans plus de 130 pays à travers le monde et est coordonnée par des comités nationaux dans les principales capitales du monde.²¹

Les objectifs de la chambre de commerce²²:

- Faciliter et promouvoir le contact et la connaissance mutuelle des marchés et des entreprises des deux pays,
- Informer les entreprises algériennes et françaises des conditions économiques, financières, juridiques, fiscales et pratiques dans lesquelles elles peuvent mener à bien en Algérie ou en France une activité de nature économique,
- Encourager la participation des entreprises aux foires et salons se trouvant dans les deux pays,
- Assurer des visites organisées des « Pavillon France » et « Pavillon Algérie » lors des manifestations économiques, foires, salons de produits industriels, commerciaux et services de chacun des deux pays et accompagner les entreprises qui les visitent,
- Accompagner des délégations des chefs d'entreprises dans les deux pays,
- Développer la diffusion du savoir-faire professionnel et pour cela, développer une action de formation de mise à niveau aux métiers de l'entreprise, tels que des séminaires thématiques, colloques, symposiums et réunions.

²¹ <https://iccwbo.org/about-us/who-we-are/> (vu le 12/02/2022)

²² <http://www.iccwbo.org/about-icc/> (vu le 15/04/2022)

Section 02 : les risques liés au commerce extérieur:

Les opérations du commerce international, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques. La distance géographique et culturelle ne constitue qu'une des causes explicatives. L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change, ou encore aux risques de non-paiement.²³

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

Ainsi, pour plus de sécurité, certaines clauses doivent être reprises dans le contrat telles celles relatives aux garanties. Ces dernières sont destinées à procurer une sécurité aux intervenants.

Les risques liés au financement des importations :

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

- Les risques associés à la remise documentaire :²⁴

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

a) Risque pour l'importateur :

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

²³ <https://www.desjardins.com/coopmoi/entreprises/fiches-conseils/quels-risques-lies-commerce-international-comment-gerer/index.jsp> (vu le 13/04/2022)

²⁴ <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/remise-documentaire/> vu le 12/04/2022)

b) Risque pour l'exportateur :

Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des coûts supplémentaires (frais rapatriement). Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à prix réduit (risque commercial).

Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut s'arranger avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur. En effet, si l'acheteur a levé les documents contre acceptation d'une traite, l'entrer en possession des documents lui permet également de prendre possession de la marchandise, mais « accepter n'est pas payer » et la traite acceptée (non avaliser) peut donc rester impayée alors que l'acheteur à retirer la marchandise. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.²⁵

Pour réduire les risques encourus lors d'un recouvrement documentaire, il est éventuel de faire établir le connaissement à l'ordre de la banque présentatrice de sorte que celle-ci conserve le contrôle des articles tant que l'acheteur n'a pas payé au comptant ou accepter un effet de commerce. A ce moment le connaissement est adossé à son ordre pour lui permettre d'entrer en possession des biens à l'arrivée du navire. Ceci n'est pas possible s'il ne s'agit pas de transport maritime, les papiers de transport n'étant pas alors négociables.

c) Risque pour la banque du vendeur :

En cas de simple notification, la banque doit faire preuve de prudence en examinant les documents avant de les transmettre, en revanche, en cas de confirmation, la banque

²⁵ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations Import-export*, DUNOD, Paris, 2008,

engage directement sa responsabilité, d'un point de vue financier, elle recouvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, dans la situation de conformité des papiers, elle devra payer le vendeur.

- Les risques associés au crédit documentaire :²⁶

Dans le processus de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

a) Le risque pris par la banque émettrice

La banque s'engage au règlement des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client.²⁷

b) Le risque pris par la banque du vendeur (notificatrice) :

En cas de simple notification, la banque doit faire prudence en examinant les documents avant de les expédier, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc négligeable dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final.

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage obligatoirement sa responsabilité sur deux aspects .d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.²⁸

Par ailleurs, elle prend 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.

²⁶ <https://banque-info.com/guide/credits-aux-entreprises/le-credit-documentaire/> (vu le 13/03/2022)

²⁷ GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : *Les opérations bancaires à l'international*, Ed. Banque- Editeur, Paris, 2001.

²⁸ GARSUAULT (P) et PRIAMI (S): idem

c) Risque pris par l'acheteur :

Pour l'acheteur, le risque est dépendant de la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité insuffisante.

Afin de palier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour vérifier la marchandise avant son expédition.

d) Risque pris par le vendeur :

Le risque que peut toucher l'exportateur est le risque de non paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificatrice, ou dans le cas où l'importateur n'applique pas son engagement de paiement.

2. Les risques liés au financement des exportations²⁹

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit par crédit fournisseurs. Les risques sont donc plus ou moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.³⁰

- Les risques associés au crédit acheteur :

Dans cette technique de financement, la banque de l'exportateur accorde un prêt au client étranger avec lequel elle passe une convention, adossée au contrat commercial (signé par l'exportateur et l'importateur étranger). l'assureur garantit à la banque le remboursement de ce prêt Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur³¹

²⁹ <https://www.etrepaye.fr/gerer-le-risque-a-l-export-c8.php> vu le 13/02/2022)

³⁰ LEGRAND (G) et MARTINI (H) :

³¹ Séminaire JURIS MARK , financement du commerce extérieur du 26 avril 2006 ,

a) Les risques de fabrication

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandées. Donc, c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat) pour des raisons techniques ou financières.

Dans d'autres cas il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.³²

b) Le risque de crédit :

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

- Les risques associés au crédit fournisseur :

L'exportateur a honoré, à temps, ses obligations de livraison et a bénéficié d'un crédit fournisseur, en pratique, l'accès de l'exportateur à ce financement bancaire est favorisé par sa détention d'une chaîne de traites, souscrites à son profit par l'importateur ou de traites qu'il a lui-même tirées sur ce dernier. Pour telle ou telle raison, l'importateur ne règle pas à l'échéance, tout ou partie, de son dû, du prix de la marchandise réceptionnée. La compagnie d'assurances indemnise le vendeur ou sa banque sur la base des créances impayées, en tenant compte des frais divers supportés par l'assuré pour récupérer son dû.

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs.

³² *LEGRAND (G) et MARTINI (H) :*

a) Le risque de fabrication :

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

- Un fait politique dans le pays de l'acheteur ;
- Pénurie de moyens de transport à l'étranger ;
- Annulation arbitraire de la commande ou modification ; dans ce cas-là, le fournisseur se trouve avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur.

b) Le risque de crédit :

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

c) Le risque d'insolvabilité :

Ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'égard des déposants

3. Les risques de non-paiement :³³

³³ <https://www.awex-export.be/fr/guide-a-l-export/les-risques-a-l-export-le-non-paiement/les-risques-a-l-export-le-non-paiement->
https://www.researchgate.net/publication/267553133_L%27evaluation_et_la_gestion_du_risque_de_defaut_de_paiement_dans_les_contrats_internationaux

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 convenue.³⁴

- Identification du risque :

Le risque de non-paiement ou du crédit est un risque auquel sont exposés les exportateurs après livraison de leurs marchandises. Il s'agit de défaut de paiements qui prend l'une des formes suivantes :

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.³⁵

b) Risque politique (risque pays) :

Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte, soit d'un fait politique proprement dit (guerre civile ou étrangère, émeutes, révolutions, changement brutal de régime politique), soit d'une catastrophe naturelle survenue dans le pays de l'acheteur (cyclone, inondation, volcan, tremblement de terre...etc.).

c) Le risque politique (au sens strict) :

Qui est un risque lié à des événements indépendant de la volonté de l'acheteur qui empêche le paiement. Ces événements peuvent survenir de la situation économique ou

³⁴ <http://www.carf.com>

³⁵ PASCO (Corinne) : *commerce international, 6eme édition DUNOD, paris, 2006,*

politique de pays de l'acheteur ou d'un événement naturel (catastrophe naturelle, changement politique, guerre,...)³⁶

d) Le risque de non transfert :

Qui provient des événements politique ou économiques dans le pays ou hors le pays de l'acheteur, qui empêche ou retardent le transfert des fonds, versé par le débiteur.

e) Le risque bancaire :³⁷

Qui est lié à la solvabilité de la banque de l'acheteur (faillite de la banque...).

f) Le risque de change :

“Le risque de change est le risque de perte lié aux fluctuations des cours de monnaies”,

Il peut être défini comme étant le risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre dû à une transaction commerciale facturée en devise.

L'importateur qui règle en devise craint une hausse de la monnaie étrangère.

Symétriquement, l'exportateur sera payé en devises et craint une baisse de cette dernière par rapport à la monnaie nationale.

-Le risque financier :

Le défaut de paiement : pour diverses raisons (facture égarées, mention erronée, les prix ou les quantités ne correspondent pas à l'expédition etc.) le paiement se fera en retard, ce qui peut mettre en difficulté la trésorerie de l'exportateur.

-Autre risques :

³⁶ BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003,*

³⁷ LEGRAND (G) et MARTINI (H) *op-cit 3 BOUCHATAL (Sabiha) .,*

- Il est possible que les marchandises soient acheminées par un moyen de transport trop lent et différent de celui convenu.

- La manque de maîtrise des incoterms par les contractants peut avoir des conséquences négatives en matière de transport et d'assurance des marchandises.

- Il se peut qu'il y ait des délais supplémentaires dans l'expédition des documents de transport y compris le connaissement, en résultats, l'importateur se retrouve face à l'impossibilité de prendre possession de marchandise dans le temps, en plus des frais de stockage au port qui peuvent lui être débité.

4. La prévention du risque :³⁸

Sur la base de l'information économique et financière, l'exportateur peut détecter les mauvais clients

- **Nouveaux clients**

S'agissant de nouveaux clients, l'exportateur procède à une recherche d'information fiable sur ses acheteurs étrangers en faisant une recherche autonome auprès des conseillers du commerce international, des clubs d'exportations ou des syndicats professionnels...

- **Anciens clients :**

Pour les clients connus, il y a lieu de faire une mise à jour de dossiers de chaque client en effectuant un suivi des comptes client, du déroulement des paiements et des informations relatives à la santé financière du client (à travers la presse, les rapports des agents ou des exportateurs du même secteur). Il y a aussi un suivi du risque politique qui se base sur des facteurs politiques et d'autres économiques.³⁹

³⁸ <https://www.edc.ca/fr/blogue/gerer-risques-commerce-international.html> (vu le 09/02/2022)

³⁹ BOUCHATAL (Sabih),

Section 3 : Les garanties à l'international

1 Définition

Dans la plupart des cas, la banque de l'exportateur demande à une autre banque, celle de l'importateur, d'émettre la garantie en faveur de ce dernier ; dans la garantie indirecte, il intervient au moins deux banques, la banque de l'importateur qui sera appelé « banque de premier rang » qui peut jouer différent rôle :

Elle peut se limiter à notifier la garantie à l'importateur /bénéficiaire (banque notificatrice) ou elle peut également chargée d'être la garantie (banque émettrice), et la banque de l'exportateur « banque de second rang » ou banque contre garante.⁴⁰

1.1 Les types de garanties⁴¹

- La garantie de soumission (BID bond/ tenderbond)

C'est la première étape pour l'exportateur, qui va ainsi pouvoir répondre à l'appel d'offre.

Pour l'importateur, bénéficiaire de cette garantie, elle permet de se prémunir contre un risque de non-conclusion du contrat par le future adjudicataire si ce dernier, remportant l'appel d'offre, refusait de signer le contrat et/ou de respecter les autres engagements prévus. Cette garantie représente une valeur comprise entre 1et 5% du montant du contrat. Le montant peut également être fixe. L'émission de cette garantie peut être faite directement par la banque de l'exportateur on indirectement par son correspondant bancaire local.

⁴⁰ ROSSI, (T), « La garantie bancaire à première demande » Edition Méta, Paris, 1990,

⁴¹ LEBOITEUX, (D), «Trade finance : principes et fondamentaux », Edition 2 Editeur : RB, édition 2017,

- La garantie de restitution d'acompte (advance payment)⁴²

Elle donne la possibilité à l'exportateur de recevoir des premiers acomptes à la commande tout en garantissant à l'importateur que les acomptes versés lui seront bien remboursés en cas de non-respect des obligations contractuelles (inexécution des travaux ou de défaut de livraison des marchandises). En fonction de la nature du contrat, plusieurs cautions peuvent être émises et peuvent représenter entre 10% et 30% de la valeur du contrat. Leur durée peut s'étaler jusqu'à l'expédition des marchandises ou leur récupération provisoire. Ces premiers acomptes permettent à l'exportateur de lancer la fabrication des équipements et de préfinancer les premiers achats (matières premières, composants). Cette garantie est dégressive au fur et à mesure de l'avancement du contrat.

-La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond)

Elle couvre l'importateur du risque de défaillance de l'exportateur dans l'exécution de ses obligations contractuelles, notamment sa capacité à pouvoir délivrer l'intégralité de sa prestation comme l'installation et la mise en marche du matériel. Cette garantie est de 10% à 15% du montant du contrat dont la durée peut aller jusqu'à la réception provisoire (bonne exécution) ou jusqu'à la réception définitive (la bonne fin). Dans certains cas, elle peut couvrir la période de garantie du matériel et peut aller jusqu'à 5ans.

- La garantie de retenue de garantie (retention money guarante)⁴³

Elle garantit à l'importateur que les obligations contractuelles en matière d'après-vente seront bien respectées par l'exportateur en lui assurant une indemnisation en cas, par exemple, de défaillance du matériel à l'usage. Sa durée est variable et peut

⁴² <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/garantie-de-restitution-d-acompte.html> (vu le 09/02/2022)

⁴³ <https://international.groupecreditagricole.com/fr/solutions/solution/191.garanties-internationales> (vu le 05/02/2022)

intervenir un an ou plus après la fin de la garantie contractuelle et son montant est de 5% à 10% du montant du contrat.

- Stand –by letters of credit (LCSB)⁴⁴

La LCSB constitue un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel fournit par un émetteur (qui peut être émettrice ou parfois une compagnie d'assurance) en faveur d'un bénéficiaire dans le cas où le donneur d'ordre n'aurait pas rempli ses engagements contractuelles (obligation de payer ou obligation défaire). Une LCSB est en fait une garantie bancaire dont le cadre légal est régi par différentes règles et usances plus rarement un droit national).

Si la LCSB se substitue au classique crédit documentaire, elle protège le bénéficiaire du risque de non-paiement de l'acheteur. Bien que basé sur le contrat, la LCSB est indépendante du contrat commercial et donc de la marchandise ou du service vendu.

Si la LCSB a pour objet de couvrir des obligations de faire (exécuter un contrat, garantir le service après-vente...), elle se substitue aux garanties de bonne exécution, de restitution d'acompte, de retenue de garantie...

La LCSB, visant la protection du bénéficiaire, n'a pas pour objectif à être réalisée. Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur de ses obligations de paiement à échéance ou ses obligations de faire. Son schéma est similaire à celui du Credoc ou des garanties de marché classiques. Elle est soumise aux RUU 600 au choix de la banque émettrice.⁴⁵

⁴⁴ <https://www.lemoci.com/4-la-lettre-de-credit-standby-lcsb/> (vu le 09/02/2022)

⁴⁵ HUBERT, (M), « Techniques de commerce international », édition DUNOD, 2017,

Chapitre 02 :
Processus et instruments du
commerce international

Chapitre 2: Processus et instruments du commerce international

Section 1 Les incoterms

1 Les incoterms (l'International Commercial TERMS)

Les incoterms voit sa première version datée du 1936, par la chambre de commerce⁴⁶ international qui résulte une codification des modalités d'une transaction commerciale, ils font l'objet de plusieurs modifications dont les derniers en date des années suivantes : 2000 et 2010 et 2020 suites d'une modification de tous les 10 ans.

Ce sont un ensemble de treize modes bien définis, utilisées en matière de vente commerciale internationale, visant à déterminer et préciser, au moyen d'un raccourci harmonisateur, les responsabilités et les obligations respectives du vendeur et de l'acheteur dans le cadre de contrats de commerce internationaux concernant le chargement, le transport, les assurances, et la livraison du marchandise.

Sont associés un transporteur et un assureur en raison des problèmes inévitables du transfert des risques, l'utilisation de ces incoterms est devenue universelle depuis plus d'une cinquante d'année, en raison, elle permet de lever les ambiguïtés et les disparités qui pourraient naitre à l'occasion des multiples transactions internationales.

1.1 Objectif des incoterms :

Les incoterms jouent un rôle très important en commerce international : ⁴⁷

- Déterminer le point critique du transfert des risques entre le vendeur et l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises ;

⁴⁶ DOMINIQUE BLANCO: *négociier et rédiger un contrat international*, 3ème édition, édition DONUD, Paris, 2002,

⁴⁷ <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385b04f2082a.pdf>, (vu le 08/04/2022)

- Répartition entre les deux les coûts logistiques et administratifs, comme les frais de transport, assurance, douane ;
- Précision que les deux parties doit souscrire le contrat de transport ;
- Précision des obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'importation et ou d'exportation, ainsi que le règlement des droits et taxes d'importation.
- Définition de qui prend en charge l'emballage, le marquage, les opérations de manutention, le chargement et déchargement des marchandises.

1.2 Classement des incoterms :

- Par catégorie « vente départ et vente arrivée » ;
- Par mode de transport ;
- Par groupe.

-Par catégorie :

Les incoterms de vente au départ :

- Les incoterms de cette famille étaient les plus couramment utilisés dans les ventes réalisées par les petites et moyennes entreprises (PME), car elle dispose rarement des ressources suffisantes pour assurer un service de transport jusqu'à destination final.
- Les incoterms de vente au départ sont classées selon huit incoterms ce sont :
 - EXW ;
 - FCA, FAS, FOB ;
 - CFR, CIF, CPT, CIP ;

Les charges et les risques liés au transport de marchandise sont supportés par l'acheteur selon ces incoterms de vente au départ.

- Les incoterms de vente à l'arrivée :

- Le vendeur déchargeait l'acheteur de toute une série d'obligations et de risque, ces incoterms permettent de libérer le vendeur de ses obligations lorsque les marchandises arrivaient à destination. Parfois le vendeur préfère de maître du transport de ses marchandises jusqu'à leur livraison.
- Les incoterms de vente à l'arrivée regroupent quatre termes ce sont :
DES, DEQ, DDU, DDP
- Les coûts et les risques liées au transport principal étaient à la charge de vendeur.
- Dans cette famille souvent le moment de livraison c'est le moment du paiement du solde du prix était posé à l'arrivée des marchandises à destination et donc c'est une conséquence négative pour le vendeur de l'utilisation de ces incoterms.

-Par mode de transport :

La révision 2010 des incoterms par la chambre de commerce international (CCI) a été mise en application à partir du 1er Janvier 2011, les dernières modifications ⁴⁸applicables portent principalement sur la suppression de quatre termes d'incoterms sont DAF, DEQ, DES, DDU, et deux termes ont été ajoutés :

- DAP : le transfert de la responsabilité après le déchargement, il remplace :
-DDU : pas de douane à l'importation pour le vendeur.
-DAF : le transport et sa place déjà précisé et n'affecte pas l'incoterm DES.
- DAT (Delivered At Terminal) : le transfert de la responsabilité après le déchargement, il remplace :
- DEQ : élargi aux autres transports, pas seulement maritime, le lieu de déchargement peut être autre qu'un quai (un terminal).

Cette révision elle a réparti les incoterms selon le mode de transport en ⁴⁹:

⁴⁸ DUHAUTBOUT (D) et autres: *transporter*, édition FOUCHER, 5ème édition, 2017.

⁴⁹ <http://ntvlogistics.com/gadget/158/incoterms-2000.html> (vu le 03/02/2022)

- Les incoterms concernant tout mode de transport : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.

- Les incoterms exclusivement maritime ou fluviaux : FAS, FOB, CFR, CIF.

❖ Les incoterms concernant tout mode de transport :

- EXW : EX WORKS

-Le vendeur livre lorsqu'il met les marchandises à la disposition de l'acheteur dans les locaux du vendeur ou dans un autre lieu désigné, non dédouanés pour l'exportateur et non chargés sur un véhicule de collecte, ce terme représente l'obligation minimale pour le vendeur.

-L'acheteur doit supporter tous les frais et risques liés au retrait des marchandises des locaux du vendeur.

- FCA : FREE CARRIER.

-Le vendeur livre les marchandises, dédouanées pour l'exportation, au transporteur désigné et payé par l'acheteur, le vendeur assume les frais d'exportation ainsi que les droits et taxes.

-L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activités.

-Si la livraison a lieu dans les locaux du vendeur, le vendeur est responsable du chargement. Si la livraison a lieu à un autre endroit, le vendeur n'est pas responsable du déchargement.

- CPT : COST PAID TO.

-Le vendeur livre la marchandise au transporteur désigné, et assume les frais de transport nécessaire pour amener la marchandise à la destination indiquée.

-Une fois la marchandise transférée au transporteur, l'acheteur supportera tous les risques et tous les frais survenant à partir de cet instant.

- CIP : COST PAID TO.

-Les conditions sont les mêmes que pour CPT.

-Ici le vendeur doit souscrire en plus une assurance couvrant pour l'acheteur contre le risque de perte ou d'endommagement de la marchandise pendant le transport

- DAT : DELIVERED AT TERMINAL

-Le vendeur doit supporter les coûts et les risques liés à l'acheminement des marchandises au port de destination désigné et au déchargement des marchandises sur le quai.

-Lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur, l'acheteur doit dédouaner les marchandises pour l'importation et à payer toutes les formalités, droits, taxes, et autre frais d'importation.

- DAP : DELIVERED AT PLACE

-Le vendeur prend en charge le transport lié à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination convenue, il assume les coûts et les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu convenu.

-L'acheteur fait le déchargement des marchandises, et acquitte les droits et taxes dus en raison d'importation.

- DDP : DELEVERED DUTY PAID

-À l'inverse du terme EXW, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur.

-Le vendeur livre les marchandises à l'acheteur, dédouanées à l'importation et à l'export, et non déchargées de tout moyen de transport arrivant au lieu de destination convenu. Le vendeur doit supporter tous les frais et risques liés à l'acheminement de la marchandise, et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations.

-L'acheteur endosse les frais de déchargement, sauf si le contrat stipule que ce déchargement est à la charge du vendeur.

- Les incoterms exclusivement maritime ou fluviaux

- FAS : FREE ALONGSIDE SHIP.

-Le vendeur livre lorsque les marchandises sont placées le long du navire au port d'embarquement désigné.

-L'acheteur doit supporter tous les coûts et risques de pertes de dommages aux marchandises à partir de ce moment.

- FOB : FREE ON BOARD.

-Le vendeur livre lorsque les marchandises passent le rail du navire au port d'embarquement désigné.

-L'acheteur doit supporter tous les coûts et risques de perte ou d'endommagement des marchandises à partir ce point.

-Le terme FOB oblige le vendeur à dédouaner les marchandises pour l'exportation.

- CFR : COST & FREIGHT

-Le vendeur livre lorsque les marchandises passent le rail du navire au port d'embarquement, et doit payer les frais et le fret nécessaire pour amener les marchandises au port destination désigné.

-L'acheteur assume le risque de perte ou d'endommagement des marchandises, ainsi que tous les frais supplémentaires (décharger la marchandise, la dédouaner, payer le transport jusqu'à sa destination final) dus à des événements survenus après la livraison.

- CIF : COST, INSURANCE & FREIGHT.

-Le vendeur livre lorsque les marchandises passent le rail du navire au port d'embarquement. Le vendeur doit payer les frais et le fret nécessaire pour amener les marchandises au port de destination désigné. Aussi il doit souscrire une assurance maritime contre le risque de perte ou d'endommagement des marchandises pendant le transport, donc le vendeur contracte une assurance et paie la prime d'assurance.

-L'acheteur s'occupe le risque de perte ou d'endommagement des marchandises, ainsi que les frais supplémentaires dus à des événements survenus après la livraison.

-Si l'acheteur souhaite bénéficier de la protection d'une couverture supérieure, il devra soit en convenir expressément avec le vendeur, soit conclure sa propre assurance complémentaire.

- Par catégorie :

On distingue quatre incoterms selon l'ordre croissant des obligations du vendeur :

- **Les incoterms qui commencent par « E » :**

Sont des incoterms de départ, l'acheteur s'occupe de tout, le vendeur met simplement la marchandise à disposition, par exemple :

- EXW : EX WORKS

- **Les incoterms qui commencent par « F » :**

Ce sont des incoterms dont le transport principal n'est pas payé par le vendeur, c'est l'acheteur qui devra s'en acquitter, ce sont :

- FCA: FREE CARRIER.

- FAS: FREE ALONGSIDE SHIP.

- FOB : FREE ON BOARD.

- **Les incoterms qui commencent par « C » :**

Ce sont des incoterms où le transport principal est payé par le vendeur, ce sont :

- CFR: COST & FREIGHT.

- CIF: COST, INSURANCE & FREIGHT.

- CPT: COST PAID TO.

- CIP: CARRIER & INSSURANCE PAID TO.

- **Les incoterms qui commencent par « D » :**

Ces incoterms dit les incoterms d'arrivée, car l'acheteur ne s'occupe de rien, tout est géré et payé par le vendeur, on trouve :

- DPU: DELIVERED AT PLACE UNLOADED.
- DAP: DELIVERED AT PLACE.
- DDP: DELIVERED DUTY PAID

Les incoterms et les documents requis :

Pour facilement comprendre quels sont les documents que doit transmettre à l'acheteur, voici un tableau explicatif⁵⁰

Figure n°1 : Les documents requis selon le type d'incoterm

| | EXW | FCA | FOB | CFR | CIF | CPT/CIP | DAP/DDP |
|--|-------------------------|-------------------------|------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Facture | oui | oui | oui | oui | oui | oui | oui |
| APC⁽¹⁾ | oui ⁽⁵⁾ | oui | non | non | non | non | non |
| BL⁽²⁾ | non | À éviter | oui ^{(6) (7)} | oui ⁽⁸⁾ | oui ⁽⁸⁾ | oui | oui |
| LTA⁽³⁾ | À éviter ⁽⁹⁾ | À éviter ⁽⁹⁾ | non | non | non | oui ⁽¹¹⁾ | oui ⁽¹¹⁾ |
| CMR⁽⁴⁾ | À éviter ⁽⁹⁾ | À éviter ⁽⁹⁾ | non | oui ⁽¹¹⁾ | oui ⁽¹¹⁾ | oui ⁽¹¹⁾ | oui ⁽¹¹⁾ |
| Certificat d'assurance⁽¹⁰⁾ | non | non | non | non | oui | oui si CIP | non |
| Autres documents commerciaux ou réglementaires* | oui | oui | oui | oui | oui | oui | oui |

*Telle liste de colisage, note de poids, certificat de qualité, certificat d'inspection, certificat sanitaire, certificat phytosanitaire...

Remarques

- (1) Attestation de prise en charge « Forwarder's certificate of receipt »
- (2) Connaissance maritime ou "Bill of lading"
- (3) Lettre de transport aérien ou « Air Way Bill »
- (4) Convention de marchandise route ou « International consignment » notes
- (5) Logiquement une attestation de mise à disposition (rarement acceptable par l'acheteur ou le payeur)
- (6) Le choix du navire appartient à l'acheteur, le vendeur est donc dépendant de l'acheteur pour l'obtention du BL
- (7) Avec la mention fret payable à l'arrivée « freight collect »
- (8) Avec la mention fret prépayé
- (9) À éviter car ce n'est pas le vendeur qui négocie le contrat de transport aérien ou routier
- (10) Le contrat d'assurance est souscrit par le vendeur au profit de l'acheteur
- (11) Avec la mention fret prépayé

⁵⁰ Hubert (M) : *Techniques de commerce international*, DUNOD, PARIS, 2017,

Ce tableau montre quels sont les documents obligatoires à chaque incoterms (les plus fréquents sont repris dans ce tableau), par exemple pour l'incoterms EXWORKS les documents demandés sont : la facture, l'attestation de prise en charge ainsi que d'autres documents commerciaux ou réglementaires

Les limites des incoterms 2010 :

Malgré leur efficacité à diminuer les ambiguïtés entre les partenaires commerciaux, les

Incoterms 2010 ne couvrent cependant pas tous les problèmes qui peuvent être générés lors de la réalisation du contrat de vente internationale. En effet, ils ont des limites, dont ci-après les plus importants :

- Ils ne définissent pas le point de transfert de propriété de la marchandise ;
- Ils ne déterminent pas les conséquences d'une rupture de contrat ;
- Ne garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial.⁵¹

L'évolution des incoterms :

Les incoterms instaurés par la CCI en 1936 ont fait l'objet de nombreuses modifications pour arriver aux incoterms 2010 qui sont entrés en vigueur le 1 janvier 2011, mais comme avec l'arrivée de chaque nouvelle décennie, la CCI élabore une nouvelle version d'incoterms plus adaptée aux nouvelles tendances du commerce international.

Les modifications apportées aux incoterms en 2020 :⁵²

Plusieurs modifications ont été apportées aux incoterms 2010 afin de faire face à leurs limites, et d'apporter plus de précision aux intervenants dans le commerce extérieur.

⁵¹ DUHAUTBOUT (D), BRULE (T), CAURO (P), COLLOT (J), DUBOIS (J-M), GRINCOURT (P), LAGRANGE (E), LAUNAY (R), MACHU (P), OULD (M), VIELZEUF (E) : Transporter, édition, 5, Foucher, 2017

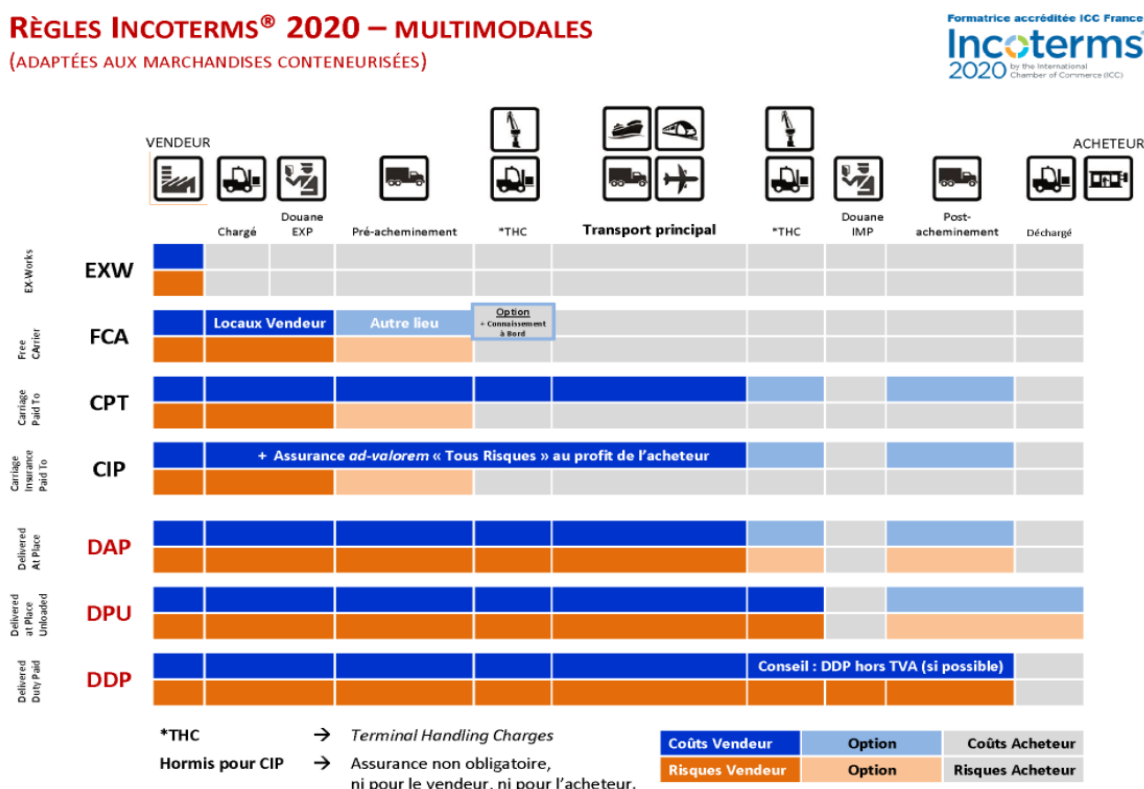
⁵² <https://www.lfc-conseil.fr/incoterms/> (vu le 09/04/2022)

1. Option FCA + connaissance maritime à bord, une preuve de chargement à bord doit être remise au vendeur par le transporteur sur instruction de l'acheteur.
2. Une différenciation entre l'assurance transport CIF et CIP : Tout risque pour l'incoterm CIP et couverture minimale pour l'incoterm CIF. Cependant, l'assurance couvre toujours 110% de la valeur facturée.
3. Le DAT (*delivered at terminal*) devient DPU (*delivered at place unloaded*), cet incoterm notifie plus de précision à savoir le nom du terminal.

- Les nouveaux incoterms en 2020 : ⁵³

Afin de résumer et de bien comprendre quelles sont les obligations de chacun des vendeurs et des acheteurs, ces deux figures ci-dessous englobent les points abordés précédemment ⁵⁴

Figure n°2 : Les obligations des acheteurs et vendeurs selon l'incoterm



⁵³ <https://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane> (vu le 12/01/2022)

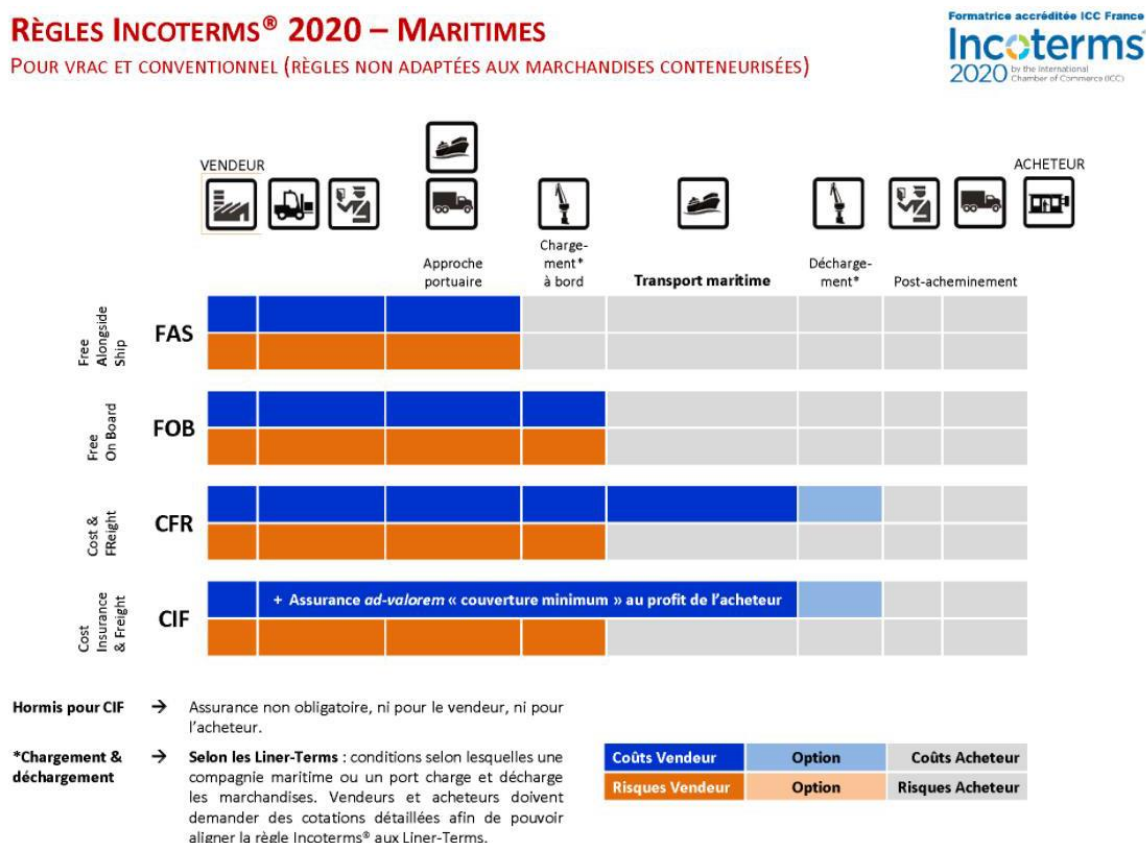
⁵⁴ <https://international-pratique.com/les-bonus-gratuits-internationalpratique/incoterms-2020-synthese-schemas/> (vu le 09/01/2022)

De cette figure nous constatons que chaque incoterm a été classé en deux lignes, la première concerne les coûts et la deuxième les risques, suivant les étapes des incoterms.

Ce qui est gris concerne l'acheteur (coûts et risques) ce qui est coloré concerne le vendeur, bleu pour les coûts orange pour les risques.

Par exemple pour l'incoterm EXW nous remarquons que le vendeur s'occupe uniquement de la préparation et l'emballage de la marchandise ensuite, ça devient gris du chargement de la marchandise chez le vendeur jusqu'à la fin du processus

Figure n°3 : Les obligations des acheteurs et vendeurs selon l'incoterm maritime



Cette figure est identique de structure comparé à la première, seulement cette dernière traite les incoterms ayant comme moyen de transport le transport maritime.

Semblablement à la première figure, par exemple pour l'incoterm FOB, le vendeur assume les risques et les coûts de la marchandise jusqu'au chargement à bord du bateau, dépassé cette étape l'acheteur assume tout le reste

Section 2 le contrat de commerce international

Pour qu'un contrat commercial soit international, il est impératif que ce dernier comporte des éléments d'extranéité. Ceux-ci indiquent qu'il y a des points de contacts avec au moins deux Etats.

La Convention de Vienne de 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises définit le critère de l'extranéité avec l'établissement, domicile ou résidence de l'acheteur et vendeur. Lorsque les deux se trouvent dans des divers pays, l'élément d'extranéité est donné.

1 Définition du contrat commercial international : ⁵⁵

Un contrat selon Stéphane Chauvier est « ... un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis ⁵⁶»

« Un contrat suppose à la base : un accord de volontés (mutuality of agreement) , entre des parties capables de s'engager valablement pour un objet ou un service définis, moyennant une contrepartie et pour une cause licite de nature à créer entre elles des obligation réciproque (mutuality of obligation). » ⁵⁷

La base du commerce extérieur est la rédaction d'un contrat relatif à la vente et à l'achat de marchandise ou de biens et de services.

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de base suivantes:⁵⁸

- **Le consentement de la partie** : doit avoir été donné en pleine connaissance et la volonté de chaque partie pour la concrétisation de la transaction ;
- **La capacité de contracter**: les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance ;

⁵⁵ <https://www.leblogdudirigeant.com/les-contrats-commerciaux/> (vu le 14/03/2022)

⁵⁶ CHAUVIER (Stéphane) : *le contrat international*, édition VUIBERT, paris, 2007,

⁵⁷ Anne Bessonnet- Philippe Edouard Lamy, *contrat d'affaire internationale*, édition paris, 2005,

⁵⁸ Dominique Blanco ; *négociier et rédiger un contrat international* ;3 édition

- **L'objet du contrat** : doit être certain qui forme la matière de l'engagement ;
- **Une cause licite** dans l'obligation ;

Le contrat de vente joue un rôle essentiel dans les relations commerciales internationales. Ces dernières trouvent, en effet, leur principal cadre contractuel dans la vente. Celle-ci présente une spécificité dans son régime juridique lors de transactions transfrontalières, distinct de celui qui sera appliqué à la vente relevant du droit interne.

En effet, le contrat international de vente s'appuie sur différentes règles ayant pour objectif d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux. Ces derniers sont régis par la convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM), dite convention de Vienne.

Éléments constitutifs du contrat commercial international :

Les différentes clauses constituant le contrat commercial international ont pour objet d'éviter l'apparition de litiges liés aux différences des systèmes juridiques. Ces dernières sont relatives à la nature de l'opération et de la marchandise, aux relations entre les parties contractantes, et également aux pays concernés.

- **L'objet**: précise la nature de la transaction et détermine le bien ou le service concerné;
- **Les références de marchandises** : une description détaillée des marchandises ;
- **Les modalités de paiement et de règlement**: concerne le montant et le mode de règlement du contrat, ainsi que le lieu de paiement;
- **Les conditions de livraison**: cette clause précisera par exemple l'emballage, le conditionnement, les modalités de livraison adoptées et les responsabilités du vendeur et de l'acheteur en fonction des règles fixées par l'Incoterm;

- **La validité de l'offre:** elle subordonne l'entrée en vigueur du contrat à une date de départ et son exécution selon un échéancier prédéterminé;
- **Le droit applicable et juridiction compétente :** bien que la juridiction usuellement désignée soit celle applicable dans le pays du vendeur, les partenaires peuvent néanmoins en convenir autrement, en désignant spécifiquement le tribunal.

L'offre commerciale : ⁵⁹

À l'origine du contrat de vente, on trouve une offre élaborée par le vendeur, son acceptation entraîne la formation du dit contrat.

Pour qu'une offre soit considérée comme telle, la Convention de Vienne (article 14) stipule deux conditions nécessaires :

- L'offre doit être suffisamment précise.
- Elle doit indiquer la volonté de son auteur à être lié en cas d'acceptation par son destinataire.

-Caractéristiques de l'offre commerciale

- L'offre est rétractable ; l'auteur peut rétracter son offre si elle n'est pas encore parvenue au destinataire ;
- L'offre est révocable ; la révocation doit être faite avant que le destinataire émette son acceptation ;
- L'offre est temporaire ; elle est caduque où n'a plus d'effet si elle n'est pas acceptée ou que le délai de validité de l'offre est expiré.

⁵⁹ <https://cours-de-droit.net/droit-du-commerce-international-a121606960/?amp> (vu le 09/05/2022)

Effets du contrat de commerce international :⁶⁰

1.1 Obligations des parties :

1.1.1 Obligations du vendeur :

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

1.1.2 Obligations de l'acheteur :

- Satisfaire au paiement des marchandises ;
- Prendre livraison de la marchandise ;

1.2 Transfert de propriété et de risques :

1.2.1 Transfert de propriété :

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

1.2.2 Transfert de risques :

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

-.Les clauses du contrat commercial international :

Un contrat de vente international doit regrouper différents type de clauses. Nous les distinguons en deux catégories :⁶¹

Clauses générales :

- Désignation des contractants ;
- Durée et objet du contrat ;
- Entrée en vigueur du contrat et langue de référence ;

⁶⁰ BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003,

⁶¹ Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, *techniques du commerce international*, GUALNO éditions, 2002,

- Liste des documents contractuels ;

Clauses économiques :

- Quantité, prix et montant total ;
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation ;
- Conditions de livraison ;
- Garanties bancaires ;
- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ;

Les différents documents du commerce extérieur ⁶²

Le commerce international exige la présentation et la remise d'un certain nombre de documents explicitement énumérés lors de la conclusion du contrat .Ces documents sont établis par des tiers afin d'attester la qualité d'une marchandise, son caractère spécifique, son poids, l'état dans lequel elle se trouve etc....

Il appartient au donneur d'ordre de stipuler avec précision les documents qu'ils exigent du bénéficiaire du crédit (vendeur) pour que la banque chargée du règlement effectue le paiement, l'acceptation de la traite ou la négociation.

Ces documents peuvent être classés en quatre groupes :

- Les documents de prix ;
- Les documents de transport ;
- Les documents d'assurance ;
- Les documents annexes.

Nous examinerons chacune de ces catégories de documents et les circonstances dans lesquelles ils sont requis.

⁶² https://www.globalnegotiator.com/blog_fr/documents-du-commerce-international-exportation/ (vu le 09/04/2022)

1.3 Les documents de prix :

Ce sont différentes factures intervenant au cours des transactions commerciales internationales spécifiant en autres, l'identité des contractants, le pays d'origine et de provenance des marchandises, leurs natures, ...

1.3.1 La facture Pro Forma : ⁶³

Il s'agit d'un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui elle, sera établie lors de la réalisation de l'opération commerciale. Cette pièce, doit citer les différentes caractéristiques de la marchandise (qualité, prix,...) ainsi que les modalités de paiement.

Souvent adressée par le vendeur à l'acheteur éventuel en deux exemplaires, la facture Pro Forma permet à ce dernier d'accomplir certaines tâches administratives liées à l'importation, telles que la domiciliation.

1.3.2 La facture commerciale : ⁶⁴

La facture commerciale est un des documents indispensables au paiement, car elle matérialise les éléments du contrat commercial. Elle passe en revue les marchandises en détails, ainsi que les quantités et les prix unitaires de ces dernières. Elle stipule également les conditions commerciales, le mode de transport, le choix de l'incoterm ainsi que les détails de l'assurance. Par conséquent, la facture est nécessaire à la valorisation des marchandises en douane.

1.3.3 La facture consulaire : ⁶⁵

Document établi par le vendeur qui permet l'identification et la tarification d'un produit. La facture consulaire doit porter le visa du consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine et la valeur de la marchandise.

⁶³ <https://www.awex-export.be/fr/guide-a-l-export/les-risques-a-l-export-le-non-paiement/la-facture-pro-forma> (vu le 17/02/2022)

⁶⁴ <https://sumup.fr/factures/termes-comptables/facture-commerciale/> (vu le 09/02/2022)

⁶⁵ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/facture-consulaire.html> (vu le 09/002/2022)

1.4 Les documents de transport : ⁶⁶

Les documents de transport sont nombreux et diffèrent selon le mode de transport employé pour l'acheminement des marchandises. Ils constituent un gage à la prise en charge de la cette dernière par le transporteur.

1.4.1 Le connaissement maritime (Bill Of Lading B/L) : ⁶⁷

Pierre angulaire du commerce maritime, le connaissement maritime est doté d'une valeur particulière et juridiquement sans équivalent dans les autres modes de transport.

« Le connaissement maritime est un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable; un originale de ce titre signé par la compagnie sera demandé au port de destination pour retirer les marchandises embarquées. »⁶⁸

En effet, il jouit d'une triple fonction, il constitue à la fois :

- Le récépissé d'expédition remis au chargeur ;
- Le contrat de transport ;
- Le document indispensable en échange duquel, la marchandise sera retirée à destination.

Il existe différentes formes d'émission du connaissement, nous en distinguons trois :

❖ **Le connaissement nominatif** : seule la personne consignée sur le B/L prendra possession de la marchandise. Un tel connaissement n'est donc pas transmissible par voie d'endossement. De ce fait, son utilisation est rare.

❖ **Le connaissement au porteur** : la marchandise est délivrée au porteur du connaissement. Au même titre que le nominatif, le connaissement au porteur est rarement usité comptes tenu des risques (perte, vol,...).

❖ **Le connaissement à ordre** : Le nom d'une personne et la mention « ou à son ordre » figurent dans la case destinataire. C'est un document négociable et transférable, il peut être transmis par simple endossement. C'est la forme la plus

⁶⁶ <https://logistics.public.lu/fr/formalities-procedures/required-documents/cargo-documents.html> (vu le 20/02/2022)

⁶⁷ <https://support.ovrsea.com/le-connaissement-maritime-b-l-bill-of-lading/> (vu le 21/03/2022)

⁶⁸ MONOD (Didier-Pierre) : Moyens et techniques de paiement internationaux, édition ESKA, Paris, 1999, .

utilisée car elle correspond au type de document demandé dans le cadre du crédit documentaire.

1.4.2 La lettre de transport aérien (LTA) ⁶⁹

Une marchandise expédiée par avion donne lieu à l'établissement d'une lettre de transport aérien (Air Waybill). Appelé à tort « connaissance aérien », la LTA est un simple récépissé d'expédition non négociable, car émis à l'adresse d'une personne dénommée. Elle comporte le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition.

La LTA est à la fois la preuve du contrat de transport, la preuve de la prise en charge de la marchandise et le justificatif des prix. Elle certifie l'expédition effective une fois que la compagnie y a porté la date et le numéro de vol. De ce fait, ce n'est qu'à la présentation de cette dernière que le propriétaire peut entrer en possession de sa marchandise.

1.4.3 La lettre de voiture (CMR) ⁷⁰

Document établi lors de la prise en charge de la marchandise dans le cadre d'un transport par route soit à l'usine du fournisseur soit sur une plate-forme transitaire. Notons qu'à la négociation du contrat, si l'acheteur exige la présentation d'un document de transport signé par le réceptionnaire, le vendeur refusera cette condition car la récupération d'une CMR signée peut s'avérer difficile.

1.4.4 Duplicata de lettre de voiture internationale : ⁷¹

Le duplicata de lettre de voiture internationale est le récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée (convention internationale de Rome 1993).

⁶⁹ https://www.globalnegotiator.com/blog_fr/document-transport-marchandises-cmr-bl-lta/ (vu le 09/04/2022)

⁷⁰ LIGIA MAURA (C) : *Le crédit documentaire : Etude comparative*, ED L.GDJ, 1998.

⁷¹ INSTITUT DE LA FORMATION BANCAIRE : « *Les opérations du commerce extérieur, les techniques de financement* », Alger, 2017.

Au même titre que la LTA, ce document établi obligatoirement à l'adresse d'une personne dénommée, ne peut donc en aucun cas être transmis par voie d'endossement. Si l'en précise qu'il n'est nul besoin, pour le destinataire de présenter le DLVI pour prendre livraison de la marchandise, on comprend qu'un tel document ne peut servir au banquier pour la constitution d'un gage marchandise.

Dans le cas où le document est établi au nom et adresse de la banque, celle-ci doit établir un « Bon de Cession Bancaire » au client sur la base de l'avis d'arrivée des chemins de fer pour lui permettre de retirer sa marchandise .

1.4.5 Le connaissance de transport combiné :

Ce document est exigé dans le cas où l'expédition la marchandise fait intervenir deux moyens de transport, dont le transport. Il permet généralement de couvrir une expédition depuis la sortie des usines du fournisseur jusqu'à au magasin du client.

1.5 Documents d'assurance :

Dans le domaine du commerce international, l'assurance est obligatoire tant les montant en jeu sont important.

Conformément à la loi n° 80-07 du 9 août 1980 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi n° 95/07 du 30 janvier 1995 (articles 194 et 196), il y est fait obligation aux importateurs algériens d'assurer leurs marchandises. De ce fait, toute souscription de police d'assurance auprès de compagnies d'assurance étrangères est interdite.

1.5.1 La police d'assurance :

Juridiquement, le contrat de transport existe dès que les parties sont d'accord, l'une pour confier ses marchandises et payer les frais fixés; l'autre pour effectuer le transport jusqu'à la destination stipulée.

Le contrat de transport est une convention par laquelle un professionnel s'engage à assurer le déplacement de la marchandise selon un mode de locomotion déterminé et moyennant un prix spécifié.⁷²

⁷² BELOTTI, (JEAN) : *Transport international de marchandise Ed 4*, Edition Vuibert, Paris, 2012,

Il existe plusieurs types de polices : ⁷³

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

1.5.2 Certificat d'assurance :

Juridiquement, le contrat de transport existe dès que les parties sont d'accord, l'une pour confier ses marchandises et payer les frais fixés; l'autre pour effectuer le transport jusqu'à la destination stipulée.

Le certificat d'assurance atteste de l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées. Etabli par une compagnie d'assurance ou par un courtier qui consent en échange d'une prime, à indemniser l'assuré du préjudice éventuel subi à l'occasion d'un transport, ce certificat doit indiquer la valeur assurée, généralement 110 % de la valeur de la marchandise.⁷⁴

1.6 Documents annexes :

Demandés en fonction de la volonté des parties, des usages commerciaux et des éventuelles exigences douanières. Leurs fonctions est de remplir aux côtés des documents principaux une tâche pertinente et techniquement valable.

⁷³ BERNET (ROLLANDE) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008,

⁷⁴ LIGIA MAURA (C) : *Le crédit documentaire : Etude comparative*, ED L.GDJ, Pairs, 1998.

1.6.1 Liste de colisage et de poids :

Désignées par diverses appellations (packing list,...), ces listes ont pour but de fournir des indications relatives aux poids, conditionnement et contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.

1.6.2 Certificat d'origine :⁷⁵

Document employé pour caractériser le lieu d'origine de la marchandise. Son but est de protéger les avantages douaniers dont pourraient éventuellement bénéficier le donneur d'ordre. Lorsque l'origine de la marchandise revêt une importance particulière, ce certificat peut être exigé indépendamment d'aucun avantage douanier. Etabli par une institution officielle, ou par une institution non officielle dûment accréditée.

1.6.3 Certificat d'analyse :

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

1.6.4 Certificat sanitaire :⁷⁶

Il atteste de l'état sanitaire des marchandises, par conséquent, de l'absence de maladies. Le document doit être délivré par un organisme sanitaire public ou par un vétérinaire. Il peut être de différentes formes : certificat vétérinaire, certificat phytosanitaire, certificat phytopathologique,...

1.6.5 Certificat vétérinaire

Il s'agit d'un document officiel établi par un vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.

⁷⁵ <https://www.douane.gov.dz/spip.php?definition10> (vu le 14/05/2022)

⁷⁶ <https://www.globalnegotiator.com/commerce-international-exterieur/dictionnaire/certificat-sanitaire/> (vu le 22/05/2022)

Section 3 techniques et instruments de paiement à l'international

Introduction

Avant de parler des techniques de paiements utilisées dans les transactions internationales, il est important de distinguer entre les différents moyens permettant d'effectuer le paiement.

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

Toute opération étant singulière, nous allons dans ce chapitre, énumérer les différents instruments de paiement, et ce, dans le but d'éclairer les opérateurs dans leur choix selon leurs besoins.

Nous allons donc présenter en première section, la lettre de change et ses spécificités. Ensuite le billet à ordre en seconde. Et pour finir, la troisième section sera consacrée aux autres types d'instruments à savoir : le virement, le chèque ainsi que le warrant.

1 Lettre de change ⁷⁷

1.1 Définition

La lettre de change appelée traite dans la pratique des affaires est un écrit par lequel le tireur (vendeur) donne l'ordre au tiré (acheteur) de payer une somme d'argent déterminée, à une échéance prévue, au bénéficiaire (vendeur ou tierce partie). A l'échéance, le bénéficiaire de la traite la présente au tiré pour paiement. La traite rédigée par le vendeur est soumise à l'acceptation de la traite correspond à l'engagement pris par le tiré de la payé à échéance. Elle se matérialise par la signature manuscrite du tiré au recto de la traite et de la mention « acceptée » au verso. Si l'acceptation est partielle, l'acheteur indique le montant pour lequel il s'engage. Le bénéficiaire de la traite peut transmettre à un tiers le bénéfice du paiement de l'effet.

⁷⁷ <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/lettre-de-change.php> (vu le 24/03/2022)

On parle alors d'endossement. Il se matérialise par l'indication, au dos de la traite, de payer le montant à l'ordre d'un tiers. ⁷⁸

La lettre de change est donc, un document par lequel l'exportateur appelé : tireur donne l'ordre à un tiré, autrement dit l'importateur de payer à vue ou à échéance une somme déterminée à lui-même ou à une tierce personne.

On a parfois reproché à cette définition de ne plus correspondre au rôle actuel de la lettre de change dans l'économie moderne. Il est vrai qu'elle ne fait pas ressortir qu'elle est à la fois un procédé de paiement, notamment par le jeu des endossements et un instrument de crédit, principalement par la technique de l'escompte. Mais elle présente l'avantage de montrer les caractéristiques essentielles de cette opération. ⁷⁹

Actuellement, le rôle d'instrument de paiement a beaucoup diminué, du moins en droit interne, compte tenu de l'existence de moyens de paiement plus simples, comme le chèque ou les inscriptions en compte. Il subsiste en matière internationale, car il permet d'éviter des transferts de fonds. Le rôle d'instrument de crédit perdure, même si le législateur a créé de nouveaux instruments de mobilisation.

1.2 Mentions impératives à la lettre de change

Selon l'article 390 du code du commerce Algérien, la lettre de change doit contenir un certain nombre d'éléments impératifs ⁸⁰ à la validation de la traite, à savoir :

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

⁷⁸ LUCIAS (L) et STUDLER-LAURENCE (J) : *Réussir ses affaires à l'international*, Edition Vuibert, 2006,

⁷⁹ PIEDELIEVRE (Stéphane) : *Instruments de paiement et de crédit*, Ed Dalloz, 2016,

⁸⁰ https://www.legifrance.gouv.fr/codes/section_lc/LEGITEXT000005634379/LEGISCTA000006146082/2020-10-13/ (vu le 09/01/2022)

- La signature de celui qui émet la lettre (tireur).
- La dénomination de la lettre de change.

La dénomination de lettre de change sert à attirer l'attention des signataires sur la gravité de leur engagement qui obéit à des règles spécifiques et contraignantes. Elle permet également de la dissocier d'autres effets de commerce.

- Le mandat de payer une somme déterminée.

Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée tient au fait que la lettre de change comporte un ordre de paiement. L'ordre conditionnel est prohibé, qu'il s'agisse d'une condition suspensive ou d'une condition résolutoire. Toutefois, une obligation pourrait être imposée à un porteur, comme une remise de documents au tiré à l'échéance, ce qui est le cas pour les traites dites documentaires. L'ordre ne peut pas avoir une prestation non monétaire, il aura nécessairement pour objet le paiement d'une somme déterminée. La somme doit être inscrite en lettre et/ou en chiffres.

- Les coordonnées du tireur.

L'effet doit comporter le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait. La lettre de change peut être à l'ordre du tireur lui-même. Elle peut être tirée sur le tireur lui-même. Elle peut être tirée pour le compte d'un tiers. Elle peut être payable au domicile d'un tiers soit dans la localité où le tiré a son domicile, soit dans une autre localité.

- Les coordonnées du tiré.

Comme il appartient au tiré de payer, au jour de l'échéance, le montant de la lettre de change, son nom doit être indiqué, afin que le porteur de l'effet puisse s'adresser à lui. La jurisprudence a refusé qu'une acceptation du tiré puisse suppléer l'absence de

désignation du tiré. En revanche, elle admet la désignation de ce tiré par son nom commercial, dès lors qu'il n'existe pas de possibilité de confusion ou d'erreur.

- La date et le lieu de création de l'effet de commerce.

La lettre de change doit indiquer sa date et son lieu de création. La mention de la date est fondamentale, ne serait-ce que parce qu'elle permet de vérifier si le tireur était capable et s'il bénéficiait de pouvoirs suffisants. Surtout, la date constitue le point de départ du délai de présentation ou du délai de paiement pour les lettres de change créées à un certain délai de date et pour celles créées à vue. La lettre de change n'indiquant pas le lieu de sa création est considérée comme souscrite dans le lieu désigné à côté du nom du tireur. La mention du lieu de création est principalement dictée par des considérations de droit international privé, car elle détermine souvent la loi applicable aux différents engagements.

- La date d'échéance du paiement.

L'indication de l'échéance permet au porteur de connaître le moment auquel il pourra demander le paiement de la traite. L'échéance est fixée uniquement de quatre manières, et ce à peine de nullité. Une lettre de change peut être tirée à vue, à un certain délai de vue, à un certain délai de date ou à jour fixe. Si aucune échéance n'a été indiquée, la lettre de change sera payable à vue.

- Le lieu où doit s'effectuer le paiement.

L'indication du lieu où le paiement sera effectué est fondamentale pour le porteur qui, tenu de demander le paiement à l'échéance, doit savoir où s'adresser. A défaut d'indication spéciale, le lieu désigné à côté du nom du tiré réputé être le lieu du paiement et, en même temps le lieu du domicile du tiré.

- La signature du tireur.

Il est prévu que l'effet doit porter la signature du tireur. En pratique, on trouve le plus souvent, bien qu'ils ne s'agissent pas de mentions obligatoires, son nom et son adresse. Normalement cette signature figure au recto du titre. En tout état de cause, cette mention est indispensable, car elle matérialise l'engagement du tireur qui est d'ailleurs la première personne à souscrire une obligation de nature cambiaire.

1.3 Conditions de fond à la création de la lettre de change⁸¹

La lettre de change étant un acte de commerce, elle est soumise aux conditions du droit commun qui se manifestent à trois points de vue. Le tireur doit remplir certaines conditions. Il est également nécessaire qu'il existe un rapport fondamental dénommé provision. Ce rapport fondamental est parfois reconnu par le tiré au moyen d'une acceptation.

1.3.1 Les conditions chez le tireur

a. Le consentement du tireur

Au moment de la création de la lettre de change, seule la volonté du tireur intervient, il donne un ordre de paiement au tiré. Trois conditions en sa personne méritent un examen : son consentement sa capacité et ses pouvoirs. Comme tous les actes juridiques, la lettre de change nécessite un consentement non vicié de la part de son auteur, c'est-à-dire du tireur. Ce consentement se matérialise par sa signature qui est d'ailleurs une des mentions obligatoires

Il est unanimement admis que le tireur qui a donné un consentement vicié n'est pas valablement engagé. Mais il faut également tenir compte de la règle de l'inopposabilité des exceptions qui l'empêchera de se prévaloir de ce vice envers un porteur de bonne foi. L'hypothèse de l'absence de consentement diffère. Pratiquement, elle résulte d'une falsification de la signature du tireur ou d'une altération de l'effet. En cas de

⁸¹ PIEDELIEVRE (Stéphane) : *Instruments de paiement et de crédit*, Ed Dalloz, Paris, 2016,

falsification, selon la doctrine, le tireur ne peut pas être engagé manière cambiaire, car il n'a pas donné son consentement à la création du titre.

b. La capacité

Comme la lettre de change s'analyse en un acte de commerce par la forme, le tireur doit avoir la capacité pour effectuer des actes de commerce ; il n'est pas nécessaire qu'il ait la qualité de commerçant. Ces règles de capacité sont très strictes. Elles s'appliquent à tout signataire d'une lettre de change qui souscrit une obligation de nature cambiaire. En conséquence, il convient de ne pas permettre la création de traites à des personnes inexpérimentées, comme les mineurs, à des personnes ne jouissant pas de toutes leurs facultés, comme les majeurs protégés ou à des personnes en état de dépendance.

Les lettres de changes souscrites par des mineurs non négociants sont nulles à leur égard, sauf les droits respectifs des parties, conformément à l'article 191 du code civil.

c. Les pouvoirs

Il est très fréquent qu'un tireur souscrive une lettre de change pour le compte d'autrui. L'hypothèse où une traite est émise par le représentant légal d'une personne morale en est l'illustration la plus importante. On applique ici les règles du mandat et pour cela on parle de tirage par mandataire. Le tirage par mandataire est fréquent en pratique. Le droit cambiaire n'impose ici aucun formalisme strict. Il suffit que le mandataire fasse précéder sa signature d'une formule indiquant sans équivoque possible sa qualité. Les pouvoirs s'apprécient au jour de l'émission de la lettre de change.

Le particularisme du droit cambiaire tient à ce qu'à côté de la représentation classique, il existe des hypothèses où le représentant, agissant pour le compte d'autrui, se présente comme le créateur du titre. On se trouve en présence d'un tirage pour compte. Par le tirage pour compte, le tireur, bien qu'agissant pour le compte d'autrui, se présente vis-à-vis des tiers comme le véritable créateur de la lettre de change, alors

que le donneur d'ordre demeure dans l'ombre. Dans l'ordre juridique interne, ce procédé sert à cacher, pour des raisons commerciales ou autres, le nom du tireur réel, ou il est utilisé comme procédé de recouvrement et de mobilisation des créances commerciales.

d. La provision

La provision doit être faite par le tireur ou par celui pour le compte de qui la lettre de change sera tirée, sans que le tireur pour le compte d'autrui cesse d'être personnellement obligée envers les endosseurs et le porteur seulement. Il y a provision si, à l'échéance de la lettre de change, celui sur qui elle est fournie est redevable du tireur, ou à celui pour le compte de qui elle est tirée, d'une somme au moins égale au montant de la lettre de change. La propriété de la provision est transmise de droit aux porteurs successifs de la lettre de change.

Selon l'article 395 du code du commerce Algérien, l'acceptation suppose la provision. Elle en établit la preuve à l'égard des endosseurs. Qu'il y ait acceptation ou non, seul le tireur est tenu de prouver, en cas de désignation, pour ceux sur qui la lettre était tirée avaient provision à l'échéance, sinon il est tenu de la garantir, quoique le protêt été fait après les délais fixés.

La caractéristique essentielle de la provision tient à ce que, contrairement à la solution admise pour le chèque, son existence n'est pas requise lors de l'émission de l'effet, mais seulement au jour de son paiement. Cette différence se justifie par le fait que le chèque est un instrument de paiement, alors que la lettre de change est principalement un instrument de crédit. Elle doit être d'un montant au moins égal au montant de l'effet. Lorsque la dette du tiré est d'un montant inférieur à celui de l'effet, la jurisprudence considère qu'il n'y a pas provision, même si elle accorde au porteur de la traite un droit exclusif sur cette provision.

e. L'acceptation du tiré

L'acceptation se définit comme un engagement souscrit par le tiré de payer le montant de la lettre de change à l'échéance. Elle fait naître contre le tiré un engagement cambiaire, indépendant de toute idée de provision. Le porteur aura face à lui un nouveau débiteur principal ; sa garantie de paiement sera augmentée. À l'heure actuelle, malgré de nombreux avantages, la plupart des lettres de change ne sont pas présentées à l'acceptation, compte tenu du formalisme et du coût de cette opération.

a. Manifestations de l'acceptation

La lettre de change peut être, jusqu'à l'échéance, présentée à l'acceptation du tiré, au lieu de son domicile, par le porteur ou même pas un simple détenteur. Dans toute lettre de change, le tireur peut stipuler qu'elle devra être présentée à l'acceptation, avec ou sans fixation de délai. Il peut interdire dans la lettre la présentation à l'acceptation à moins qu'il ne s'agisse d'une lettre de change payable chez un tiers ou d'une lettre payable dans une localité autre que celle du domicile du tiré ou d'une lettre tirée à un certain délai à vue. Il peut aussi stipuler que la présentation ne pourra avoir lieu avant un terme indiqué.

Tout endosseur peut stipuler que la lettre devra être présentée à l'acceptation, avec ou sans fixation de délai, à moins qu'elle n'ait été déclarée non acceptable par le tireur.

Les lettres de change à un certain délai de vue doivent être présentées à l'acceptation dans le délai d'un an à partir de leur date. Le tireur peut abréger ce dernier délai ou en stipuler un peu plus long. Ces derniers peuvent être abrégés par les endosseurs. Lorsque la lettre de change est créée en exécution d'une convention relative à des fournitures de marchandises et passée entre commerçants et que le tireur a satisfait aux obligations résultant pour lui du contrat, le tiré peut se refuser à donner son acceptation, dès l'expiration d'un délai conforme aux usages normaux du commerce en matière de reconnaissance de marchandises. Le refus d'acceptation entraîne de plein droit la déchéance du terme aux frais et dépenses du tiré (Article 403 du code du commerce).

b. Les effets de l'acceptation

L'article 407 du Code de commerce dispose que « par l'acceptation, le tiré s'engage à payer la lettre de change à l'échéance ». Le porteur est en droit d'agir directement contre lui, sans avoir à prouver l'existence de la provision. Il devient débiteur principal de la traite. L'acceptation ne s'analyse pas en un paiement, car l'engagement fondamental survit. L'obligation cambiariaire du tiré accepteur présente plusieurs caractéristiques. Tout d'abord, le tiré sera solidairement tenu avec les autres signataires. Par le mécanisme de quasi-solidarité, il prend la place du tireur à l'égard du porteur. Il pourrait être judiciairement condamné à verser une provision ou se voir appliquer une procédure d'injonction de payer. Ensuite, il sera obligé commercialement, même s'il n'est pas commerçant et même si la dette, dont il était tenu, n'était pas commerciale. Enfin, il sera soumis aux rigueurs d'exécution cambiariaire.

Mais l'acceptation produit également deux autres conséquences importantes, l'une relative à la provision et l'autre relative à la purge des exceptions.

Selon l'article 395 du code du commerce préalablement cité, « L'acceptation suppose la provision ». Elle en établit la preuve à l'égard des endosseurs. Cela semble limiter cette présomption aux relations entre le tiré accepteur et les endosseurs. Elle consolide donc les droits du porteur sur la provision. Mais la jurisprudence étend cette présomption aux relations entre le tiré accepteur et le tireur demeuré porteur.

L'acceptation opère également une purge des exceptions. Le tiré accepteur étant tenu, aux termes des articles précédents du Code de commerce, d'un engagement direct, il ne peut opposer au porteur les exceptions qu'il pouvait opposer au tireur ou à l'endosseur, sauf si le porteur, en acquérant la lettre, a agi sciemment à son détriment. Mais cette purge des exceptions ne s'applique pas aux relations entre le tireur porteur et le tiré accepteur.

c. Le refus d'acceptation

Le tiré est rarement tenu d'accepter une lettre de change. Il a donc, en principe, la faculté de refuser d'accepter. Ce refus peut être explicite. Il résulte d'un acte du tiré manifestant sans équivoque sa volonté. Mais il revêt aussi parfois un caractère implicite. Il découlera alors du comportement du tiré. Le code du commerce prévoit que le défaut d'acceptation doit être constaté par un « protêt faute d'acceptation ». Il s'agit d'un acte authentique dressé par un officier ministériel, le plus souvent un huissier. La lettre de change peut contenir une clause de dispense de protêt qui se matérialise souvent par les formules sans frais, retours sans frais ou sans protêt.

Le porteur doit donner avis du défaut d'acceptation à son endosseur dans les quatre jours ouvrables suivant le jour du protêt ou celui de la présentation en cas de clause de retour sans frais. L'endosseur devra à son tour transmettre l'avis à son propre endosseur dans les deux jours ouvrables suivant le jour où il a reçu l'avis. On remonte ainsi jusqu'au tireur. Le non-respect de ces obligations est sanctionné par des dommages-intérêts, sans qu'ils puissent excéder le montant de la traite. Le tiré refusant d'accepter une lettre de change ne sera pas tenu par la traite. La créance du tireur contre le tiré devient immédiatement exigible, tout en laissant subsister l'échéance de l'effet. Mais s'il a reçu provision, il la devra au porteur de la traite, si celui-ci en démontre l'existence.

-Mécanisme

Le tireur étant à l'initiative de la lettre de change, c'est donc lui qui doit en premier lieu transmettre l'effet de commerce à sa banque qui se chargera de la transmettre à son tour à la banque du tiré. Ce dernier doit alors accepter la lettre de change en y apposant sa signature, et se reconnaître par conséquent débiteur en faveur du tireur. Par la suite, le créancier à savoir le tireur doit endosser la lettre de change, c'est-à-dire la signer et la redéposer au niveau de sa banque et ce quinze jours avant la date du paiement prévue.

Toute lettre de change, même non expressément tirée à ordre, est transmissible par la voie de l'endossement. Lorsque le tireur a inséré dans la lettre de change les mots « non à ordre » ou une expression équivalente, le titre n'est transmissible que dans la forme et avec les effets d'une cession ordinaire. L'endossement peut être fait même au profit du tiré, accepteur ou non, du tireur ou de tout autre obligé. Ces personnes peuvent endosser la lettre à nouveau. Il doit être pur et simple. Toute condition à laquelle il est subordonné est réputée non écrite.

L'endossement doit être inscrit sur la lettre de change ou sur une feuille qui y est attachée (allonge). Il doit être signé par l'endosseur. La signature de celui-ci est apposée soit à la main, soit par tout autre procédé non manuscrit. Il peut ne pas désigner le bénéficiaire ou consister simplement dans la signature de l'endosseur.

Pour finir, la banque du tireur procède au paiement en débitant le compte du bénéficiaire.

Le paiement d'une lettre de change peut être garanti pour tout ou une partie de son montant par un aval. Cette garantie est fournie par un tiers ou même par un signataire de la lettre. L'aval est donné soit sur la lettre de change ou sur une allonge, soit par un acte séparé indiquant le lieu où il est intervenu. Il est exprimé par les mots « bon pour aval » ou par toute autre formule équivalente, il est signé par le donneur d'aval. Il est considéré comme résultant de la seule signature du donneur d'aval apposée au recto de la lettre de change, sauf quand il s'agit de la signature du tiré ou celle du tireur. L'aval doit indiquer pour le compte de qui il est donné. A défaut de cette indication, il est réputé, donné pour le tireur. Le donneur d'aval est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant. Son engagement est valable, alors même que l'obligation qu'il a garantie serait nulle pour toute cause, autre qu'un vice de forme. Quand il paye la lettre de change, le donneur d'aval acquiert les droits résultant de la lettre de change, contre le garanti et contre ceux qui sont tenus envers ce dernier en vertu de la lettre de change.

-.Avantages et inconvénients⁸²

Avantages

- La lettre de change représente une sécurité de paiement dans le cas d'une traite avalisée.
- Elle matérialise une créance qui peut être escomptée si nécessaire.
- Elle stipule précisément la date et le montant du paiement et élimine donc le risque de change.
- Elle peut être transmise par endossement pour régler une dette.

Inconvénients

- Risque de non-paiement en cas de non recours à un aval bancaire.
- Risque de retard à l'acceptation ce qui engendre des délais d'encaissement.
- Fais intervenir plusieurs établissements financiers.
- Risque de refus de la lettre de change.

Billet à ordre

1.4 Définition⁸³

« Moyen de paiement d'utilisation moins fréquente en commerce international que la traite, le billet à ordre est un effet de commerce qui sert avant tout de reconnaissance de dette entre deux parties »⁸⁴

Le billet à ordre est donc un document à l'initiative de l'acheteur appelé ici : souscripteur, qui s'engage envers son fournisseur qui est le bénéficiaire de cet effet de commerce de payer une somme convenue à une date déterminée. Cette dernière ne peut excéder trois mois. Néanmoins, si le billet à ordre ne mentionne pas d'échéance,

⁸² <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/lettre-de-change/>

⁸³ <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/billet-a-ordre.php>

⁸⁴ LUCIAS (L) et STUDLER-LAURENCE (J) : *Réussir ses affaires à l'international*, Edition Vuibert, 2006,

il est considéré comme payable à vue. Etant à l'initiative de l'acheteur, le vendeur peut subir à tout moment un retard de paiement, voir un impayé, la prudence est donc de mise. Par conséquent, le bénéficiaire a tout intérêt à demander au souscripteur un billet à ordre avalisé par une banque de premier rang. L'aval étant une garantie de paiement ordonnée par une banque, cette dernière substituera à l'acheteur en cas de défaut de paiement une fois arrivé à l'échéance.

1.5 Mentions obligatoires du billet à ordre ⁸⁵

Le billet à ordre répond aux mêmes conditions de forme que la lettre de change, selon l'article 465 du code du commerce, il doit donc contenir :

- La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le teste même et exprimé dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée.
- L'indication de l'échéance.
- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- Le nom de celui auquel l'ordre duquel le paiement doit être fait.
- L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit.
- La signature de celui qui émet le titre (souscripteur).

1.6 Mécanisme ⁸⁶

Le billet à ordre est émis par le souscripteur qui doit stipuler sur le document toutes les informations nécessaires, principalement son relevé d'identité bancaire RIB, l'échéance du paiement ainsi que sa signature, autrement dit son endossement, avant de la transmettre au bénéficiaire à travers le circuit bancaire. Une fois arrivé à échéance, qui peut être à jour fixe ou bien relative à un certain événement la création de l'effet de l'effet de commerce par exemple, ou alors à vue c'est-à-dire immédiatement après la création de ce dernier, le bénéficiaire présente le billet à ordre et reçoit de ce fait le paiement.

⁸⁵ <https://www.documentissime.fr/dossiers-droit-pratique/dossier-191-le-billet-a-ordre/l-emission-du-billet-a-ordre/mentions-obligatoires-contenues-dans-le-billet-a-ordre.html>

⁸⁶ <https://www.capital.fr/votre-argent/billet-a-ordre-1355151>

Tout comme pour la lettre de change, le bénéficiaire peut demander la garantie d'une banque ou d'un tiers vers qui il pourra se retourner en cas de défaut de paiement. L'avaliseur se chargera alors du paiement.

En cas d'impayés, le principe de solidarité des signataires est de mise, ce qui rend alors tout les signataires du billet à ordre responsables de son paiement.

1.7 Avantages et inconvénients⁸⁷

Avantages

- Fais office de reconnaissance de dette.
- Précise clairement la date de paiement.
- Peut être mobilisée au besoin.

Inconvénients

- Emis à l'initiative de l'acheteur.
- Soumise au risque de change.

Autres instruments

Les instruments de paiement sont destinés à assurer l'exécution d'une obligation de payer une somme d'argent sans manipulation d'espèces monétaires. Certains d'entre eux sont fondés sur la création d'un titre négociable, tel que le chèque qui est un titre écrit, tiré sur une banque ou un établissement assimilé, et, qui permet d'obtenir le paiement, au bénéfice d'un porteur, d'une somme d'argent disponible à son profit. D'autres reposent sur la technique du mandat comme le virement ou encore la carte de paiement.

1.8 Le virement⁸⁸

« Le virement est l'opération par laquelle un transfert de fonds ou de valeurs est effectuée par l'inscription d'une écriture au débit d'un compte et d'une écriture corrélative au crédit d'un autre compte »⁸⁹

⁸⁷ <https://www.e-affacturage.fr/definition/billet-a-ordre.html> (vu le 26/04/2022)

⁸⁸ <https://banque.ooreka.fr/comprendre/virement-bancaire> (vu le 22/05/2022)

⁸⁹ HOUTCIEFF, (Dimitri) : *Droit commercial : actes de commerce, commerçants, fonds de commerce, instruments de paiement et de crédit* Ed. 3, Edition Dalloz, 2011,

C'est une opération tripartite : donneur d'ordre, bénéficiaire et banque. Le donneur d'ordre doit avoir le pouvoir et être capable de solliciter une telle opération et c'est au banquier de vérifier que les conditions sont remplies.

Le virement peut être effectué de diverses manières :

- **Par courrier** : L'ordre de virement transite par la voie postale ; il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs, en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.
- **Par télex : telegraphic transfer (T/T)** Plus rapide que le virement courrier, il offre également davantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur. Le mode de paiement T/T c'est un Transfert Télégraphique. Les Transferts (virements ou paiements Télégraphiques permettent le mouvement de fonds en toute sécurité entre institutions financières partout dans le monde, en temps réel, et garantissent le caractère définitif du paiement.
- **Par SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication** Réseau international de transactions interbancaires qui garantit la rapidité, la sécurité et la confidentialité des échanges. Son objectif est de réduire les dépenses afin d'automatiser le télex en envoyant des messages standardisés à caractère financier d'une banque à une autre.

1.9 Les différents types de virements ⁹⁰

Il existe plusieurs types de virements :

- Le virement interne : C'est un transfert de fonds entre deux comptes dans la même banque.
- Le virement externe : Il s'agit d'un virement réalisé entre deux banques différentes.
- Le virement domestique : C'est une opération réalisée dans le même pays.

⁹⁰ <https://www.boursorama.com/aide-en-ligne/banque/virement/virement-sepa-classique/question/quels-sont-differents-types-de-virement-23283142> (vu le 01/05/2022)

- Le virement international : Ce type de virement est utilisé lorsque les deux comptes sont domiciliés dans deux pays distincts.
- Le virement ponctuel : Il concerne des opérations occasionnelles.
- Le virement permanent : Il s'agit d'une opération répétitive dont le virement s'effectue automatiquement.

1.10 Mécanisme : ⁹¹

Le donneur d'ordre étant le titulaire du compte à débiter est à l'initiative du virement bancaire en faveur du bénéficiaire. Ce transfert de fonds électronique exige pour la banque d'émetteur du virement appelé banque émettrice, de connaître les coordonnées bancaires précises du compte bénéficiaire, ainsi que certains renseignements :

- N° du compte qui sera à débiter : Le compte de l'importateur
- La somme : Le montant de la facture
- La monnaie : Code ISO de la devise: EUR, USD, JPY
- La méthode du transfert : Courrier, télex ou message Swift– MT100
(plus rapide)
- Le nom du bénéficiaire : L'exportateur
- Son adresse : Ville, Pays
- La destination du virement : La banque de l'exportateur
- Le numéro du compte à créditer
- Le motif du règlement
- N° de la facture

Une fois ces coordonnées vérifiées, le banquier doit alors exécuter l'ordre de virement à la condition qu'une provision suffisante ait été constituée le jour ouvrable convenu.

⁹¹ https://fr.wikipedia.org/wiki/Virement_bancaire (vu le 03/02/2022)

L'ordre de paiement pour un virement à exécution immédiate est irrévocable, par conséquent, en cas d'erreur c'est au bénéficiaire du virement erroné qui doit à son tour émettre un virement dans l'autre sens. Alors que pour un virement à échéance, l'ordre de paiement est révocable au plus tard la veille du jour prévu pour l'exécution du virement.

Les frais et les commissions relatifs au virement international se divisent en deux parties, la première concerne les frais au profit de la banque qui émet le virement, ils seront le plus souvent à charge de l'importateur la deuxième est réclamée par le banquier qui réceptionne le paiement, cette deuxième partie est supportée par l'importateur, selon les arrangements pris entre eux et la notification faite à la banque qui enverra les fonds

Les coûts se composent principalement d'une commission de charge d'une commission d'encaissement, ces deux commissions sont caractérisées par un tarif dégressif, variant en fonction du pays, à cela il faut ajouter les frais de transmission par Swift (si l'entreprise y recourt) qui varient selon la banque le pays de destination et en fonction de la rapidité demandée (ordre normal ou urgent).

Avantages

- Procédure simple et rapide.
- Coûts peu onéreux.
- Traçabilité de l'opération.

Inconvénients

- Risque de change pour les transferts internationaux.
- Ne constitue pas une garantie de paiement.
- Temps relativement long selon le circuit bancaire utilisé.

1.11 Le chèque ⁹²

« Le chèque se définit comme un titre par lequel une personne, appelée tireur, donne l'ordre à un établissement de crédit, dénommé tiré, de payer à vue une somme d'argent au profit d'une troisième personne dite porteur ou bénéficiaire. ⁹³

Le chèque n'est pas un acte de commerce par la forme mais un acte de commerce par son objet, il ne devient commercial que s'il est créé par un commerçant pour les besoins de son commerce.

Contrairement à la lettre de change et au billet à ordre, le chèque est un instrument de paiement et non un instrument de crédit ce qui implique que la provision doit exister dès lors de son émission.

Afin d'être qualifié de « chèque », cet instrument de paiement doit répondre à un certain nombre de mentions obligatoires :

- La dénomination de chèque, insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée ;
- Le nom de celui qui doit payer (tiré) ;
- L'indication du lieu où le paiement doit s'effectuer;
- L'indication de la date et du lieu où le chèque est créé;
- La signature de celui qui émet le chèque (tireur).

1.12 Les différents types de chèques ⁹⁴

- Le chèque barré

Le barrement s'effectue au moyen de deux barres apposées au recto. Le chèque barré peut être spécial s'il comporte le nom d'une banque entre ces barres, ou bien général si aucune mention n'est spécifiée entre ces dernières.

⁹² <https://banque.ooreka.fr/comprendre/cheque> (vu le 04/02/2022)

⁹³ PIEDELIEVRE, (Stéphane) : *Instruments de paiement et de crédit Ed 9*, Edition DALLOZ, 2016,

⁹⁴ <https://www.l-expert-comptable.com/a/53003-les-differents-types-de-cheques.html> (vu le 28/02/2022)

- Le chèque certifié

Comme son nom l'indique, dans ce cas-là, l'établissement de crédit certifie le chèque en prélevant la somme indiquée préalablement du compte à débit e qui par conséquent supprime le risque de non provision.

- Le chèque de banque

Il s'agit d'un type particulier de chèque qui se différencie par le fait que le tireur ainsi que le tiré représentent la banque. Etant émis par la banque, le paiement est assuré pour le bénéficiaire.

- Le chèque visé

Pour ce type de chèque la banque atteste de l'existence de la provision sur le compte à débiter au jour où le contrôle est effectué en apposant un visa sur le chèque. Contrairement au chèque certifié ou encore au chèque de banque, le chèque visé n'apporte pas une réelle garantie de paiement du fait que la provision peut être retirée après le contrôle.

Avantages

- Il permet de garder une traçabilité de l'opération.
- Très facile d'utilisation
- Il permet d'effectuer un paiement sans garder de liquidité sur soi.

Inconvénients

- Risque de non provision.
- Utilisation relativement compliqué à l'étranger.

- Peut ne pas être accepté par certains commerçants.
- Engendre des conséquences très graves en cas d'incidents de paiement.

Le chèque sans provision

Le chèque sans provision signifie que ce dernier est refusé par la banque lors de sa présentation par le bénéficiaire pour causes de provision insuffisante. Cet incident de paiement engendre de très graves conséquences, allant de la simple injonction de régulation jusqu'aux poursuites pénales et à l'interdiction d'émettre des chèques pendant cinq ans.⁹⁵

Tous les interdits bancaires figurent dans un fichier créé par la Banque Centrale d'Algérie appelé fichier central des chèques impayés. Ce dernier a été conçu pour faciliter et renforcer l'usage du chèque.

1.13 Les warrants

Les warrants se définissent comme une forme particulière de billets à ordre dont le paiement est garanti par un gage. Le billet à ordre est souscrit le plus souvent par un commerçant qui donne à un créancier en garantie certaines marchandises déposées dans un magasin général ou gardées par lui. Il existe donc deux grandes catégories de warrants, ceux dans les magasins généraux qui comportent une dépossession et ceux sans déplacement qui ne comportent pas de dépossession. Le recours aux warrants devient assez rare en pratique.⁹⁶

Le code du commerce définit ainsi le warrant, au sein de l'article 543 bis, comme étant « *un bulletin de gage annexé au récépissé de marchandises déposées dans des magasins généraux.* »

L'émission du warrant suppose la réunion de conditions de forme et de conditions de fond. Le formalisme du warrant se caractérise par l'existence de mentions obligatoires au recto et au verso du titre. Sont mentionnés au recto le nom, la profession et le domicile du déposant ainsi que la nature de la marchandise déposée et les indications propres à en établir l'identité et à en déterminer la valeur. La pratique y

⁹⁵ <http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist2011.htm> consulté le 13/03/2022 à 13:20

⁹⁶ PIEDELIEVRE, (Stéphane) : *Instruments de paiement et de crédit*, ED DALLOZ, 2016

fait également figurer la date du dépôt et la signature de l'exploitant du magasin général. Au verso, on trouve des indications qui sont, en réalité, celles de tout billet à ordre. Le warrant doit énoncer le montant intégral, en capital et intérêts, de la créance garantie, la date de son échéance et le nom, la profession et le domicile du créancier. Le titre doit être daté et signé par son émetteur. La signature est obligatoirement manuscrite.

Le non-respect de ce formalisme est sanctionné par la nullité du warrant. On admet cependant que si les mentions devant figurer au verso du titre sont complètes, il pourrait valoir comme billet à ordre de droit commun.

1.14 Mécanisme ⁹⁷

Le warrant est un titre qui permet au déposant d'emprunter sur la valeur des marchandises entreposées dans le magasin général. Il contient les mêmes indications que le récépissé. Le possesseur du titre peut à tout moment, détacher le warrant et le transférer à l'ordre d'un porteur. La marchandise déposée constitue alors le gage du remboursement, à l'échéance, de la somme empruntée. Le warrant est un titre endossable dans les mêmes conditions que les autres effets de commerce.

Le déposant qui souhaite vendre sa marchandise peut, si celle-ci n'est pas gagée, endosser à l'ordre de l'acheteur, le récépissé muni du warrant. Il est dès lors astreint à rembourser le warrant par anticipation ou à en consigner le montant auprès de l'administration du magasin général concerné. A l'échéance, le porteur du warrant doit en réclamer le paiement au domicile du déposant.

En cas de non-paiement, il peut dans les huit jours après protêt, faire procéder à la vente aux enchères publiques des marchandises warrantées et exercer son privilège sur le prix. SI le prix est insuffisant pour le désintéresser, il peut exercer son recours en sa qualité de porteur d'un effet de commerce contre le déposant et les endosseurs successifs.

⁹⁷ <https://www.boursorama.com/patrimoine/fiches-pratiques/le-fonctionnement-des-warrants-explications-4e45122ac161438d284caa64188ea4ee> (vu le 22/03/2022)

Avantages et inconvénients⁹⁸

Avantages

- La perte maximale est connue à l'avance ;
- Un moyen économique pour diversifier son portefeuille ;
- Un moyen de couverture ;

Inconvénients

- Durée de validité limitée ;
- Les warrants ne peuvent être mobilisés ;

Les techniques de paiement (encaissement documentaire)

Les techniques de paiements⁹⁹ concernent les méthodes utilisées pour actionner ou activer le moyen de paiement prévu dans le contrat. Elles sont rattachées à l'organisation et à la sécurité du règlement ainsi qu'à la vitesse avec laquelle il sera réalisé. Grâce à ces techniques de sécurité de paiement, l'exportateur expédie ses marchandises avec une quasi-certitude d'être payée. L'importateur ne peut prendre possession des biens qu'en échange d'un instrument de paiement.

On peut classer ces techniques documentaires en trois types :

- Remise documentaire ;
- Crédit documentaire ;
- Lettre de crédit stand-by.

⁹⁸ <http://www.comparabourse.fr/fiches-pratiques/warrants.php> (vu le 04/02/2022)

⁹⁹ <http://www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-quelles-sont-les-differences/>, (vu le 24/02/2022)

1.15 La remise documentaire

Lorsqu'il existe des relations commerciales régulières entre l'importateur et l'exportateur, ils peuvent recourir pour règlement de leur transaction commerciale à partir d'une technique très simple qui est la remise documentaire.

1.15.1 Définition : ¹⁰⁰

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a perçu mandat (ordre d'encaissement) d'un exportateur (vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. ¹⁰¹

Donc la remise documentaire est une opération effectuée par une banque (remettent) sur demande de son client, où l'exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction par l'intermédiaire d'une autre banque, auprès de l'importateur (tiré) contre remise des documents correspondants.

1.15.2 Les intervenants :

Cette technique fait intervenir quatre parties ce sont, le donneur d'ordre ; la banque remettante ; la banque présentatrice ; et le tiré.

- **Donneur d'ordre** : il s'agit de vendeur (exportateur), qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.
- **La banque remettante** : c'est la banque de vendeur, elle contrôle les documents remis par le vendeur et les transmet à la banque correspondante étrangère chargée de l'encaissement selon la lettre d'instruction du donneur d'ordre auprès de l'acheteur.
- **La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger, chargée de l'encaissement, qui s'effectue la présentation des documents à l'acheteur soit contre paiement au comptant ou bien contre acceptation d'une traite payable à l'échéance, et ne les remettra qu'après règlement.

¹⁰⁰ <https://banque.ooreka.fr/comprendre/remise-documentaire> (vu le 01/02/2022)

¹⁰¹ Ghislaine (L) et Hubert (M), *management des opérations de commerce international importer-exporter*, op.cit,

- **Le tiré** : il s'agit de l'acheteur (l'importateur), qui reçoit les documents de la banque présentatrice, pour pouvoir récupérer sa marchandise soit contre paiement (cash) ou contre acceptation d'une traite payable à échéance.

Le déroulement de la remise documentaire : (Annexe 1)

schéma ¹⁰²explicatif des différents intervenants dans le processus de la remise documentaire ainsi que les différentes étapes à suivre.

- 1ère étape : Réalisation de contrat commerciale entre les deux parties ;
- 2ème étape : Expédition des marchandises pour l'importateur ;
- 3ème étape : Remise des documents :

L'exportateur remet à sa banque remettante les documents nécessaires à l'importation pour prendre possession des marchandises.

- 4ème étape : Envoi des documents à la banque présentatrice :

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

- 5ème étape : Remise des documents à l'acheteur :

La banque présentatrice remet les documents à son client, soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.

- 6ème étape : Paiement ou acceptation :

L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Aussi il peut prendre possession des marchandises.

- 7ème étape : Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante:

Dans le cas où les documents sont remis en contrepartie, la banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur.

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

¹⁰²https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/remise_documentaire.pdf, ((vu le 09/05/2022))

- 8ème étape : Crédit au vendeur :

La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation.

1.15.3 Les formes de réalisation de la remise documentaire :

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes ¹⁰³:

- **La remise documentaire contre paiement (D/P) :**

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

- **Les documents contre acceptation (D/A):**

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

- **La remise documentaire contre acceptation et aval :**

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

1.16 Le crédit documentaire

L'éloignement géographique, le manque de confiance entre un exportateur hésitant à entreprendre la fabrication d'un produit dont il n'est pas sûr du paiement et un importateur hésitant à verser des fonds contre un produit dont il n'est pas sûr qu'il sera conforme aux clauses du contrat, tout cela nécessite l'introduction d'un intermédiaire c'est la banque.

¹⁰³ **FETOUH Salima, CHIBAH Nadia** : *étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation au niveau de la BNA .*

1.16.1 Définition :

« C'est l'acte par lequel une banque s'engage, pour le compte de son mandant, à payer au bénéficiaire un montant déterminé en une monnaie convenue, si ce dernier présente, dans un délai fixé, les documents prescrits». ¹⁰⁴

«Il s'agit d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque émettrice, en faveur du vendeur (bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (donneur d'ordre). L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans un délai déterminé ». ¹⁰⁵

1.16.2 Les intervenants :

Donneur d'ordre : c'est l'acheteur, c'est lui qui donne les instructions à sa banque pour l'ouverture du crédit documentaire.

- **Banque émettrice** : c'est la banque de l'acheteur qui émet le Credoc et prend un engagement irrévocable de paiement en faveur du vendeur.
- **Banque notificatrice** : généralement un correspondant de la banque émettrice dans le pays du vendeur, qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci. Et rôle peut aller de la simple notification au rôle de garant selon les cas.
- **Banque désignée** : c'est la banque qui a été mandatée par la banque émettrice pour analyser les documents et payer le vendeur.
- **Banque confirmatrice** : c'est une deuxième banque qui ajoute son engagement irrévocable de paiement à l'engagement de la banque émettrice. La plupart du temps la même banque que la banque désignée. La confirmation est indispensable à chaque fois que le vendeur traite avec des pays à risques.

¹⁰⁴ BOUYACOUB Farouk : *l'entreprise et le financement bancaire*, édition Casbah, Alger, 2003.

¹⁰⁵ Ghislaine (L) et Hubert (M) : *commerce international*, 2^{ème} édition, édition DUNOD, Paris, 2008,

- **Banque de remboursement** : c'est une banque qui a été mandatée par la banque émettrice pour rembourser la banque désignée après la négociation des documents.

- **Bénéficiaire** : c'est le vendeur en faveur de qui le crédit documentaire a été ouvert.

1.16.3 Le mécanisme du crédit documentaire :

Le déroulement ¹⁰⁶de crédit documentaire il comporte deux phases, la première est l'ouverture/ l'émission du crédit documentaire, et la deuxième phase c'est la réalisation du crédit documentaire. (Annexe 2)

Phase 01 : l'ouverture/ l'émission du crédit documentaire

- 1ère étape : Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties : L'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur.
- 2ème étape : Demande d'ouverture du crédit documentaire : L'acheteur (donneur d'ordre) demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur (bénéficiaire).
- 3ème étape : Ouverture du crédit documentaire : La banque de l'acheteur (banque émettrice) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.
- 4ème étape : Notification de l'ouverture du crédit documentaire : La banque correspondante (notificatrice ou confirmatrice) notifie l'ouverture du crédit documentaire au vendeur.

Phase 02 : la réalisation du crédit documentaire.

- 5ème étape : expédition des marchandises.
- 6ème étape : réalisation du crédit documentaire :

¹⁰⁶https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf, (vu le 05/02/2022)

Le vendeur remet les documents énumérés dans l'ouverture du crédit documentaire à la banque correspondante. 7ème étape : la banque désignée généralement banque (notificatrice) vérifie la conformité des documents et règle l'exportateur.

- 8ème étape : la banque désignée transmet les documents à la banque émettrice.
- 9ème étape : la banque émettrice règle la banque désignée.
- 10ème étape : la banque émettrice remet les documents à l'acheteur.
- 11ème étape : l'acheteur prend livraison des marchandises grâce aux documents de transport.

1.17 Les lettres de crédit stand-by

Elles apparaissent à la fin du 19e siècle aux Etats-Unis lorsque les banques ne pouvaient pas émettre de garanties ou de cautions. La nature de la lettre de crédit « stand-by » est de garantir en cas de non-accomplissement.

1.17.1 Définition :

Une lettre de crédit stand-by est un engagement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur en faveur du fournisseur. C'est une garantie bancaire dont la finalité est de protéger le bénéficiaire. Elle n'a pas vocation d'être réalisée. Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur de ses obligations de paiement à l'échéance.¹⁰⁷

1.17.2 Les caractéristiques de L.C.S.B :

¹⁰⁷ GHISLAINE Legrand et HUBERT Martini: *commerce international, 61 fiches pour l'assistant export*, op.cit,

La lettre de crédit stand-by se caractérise ¹⁰⁸par :

- Irrévocable et peut être confirmée.
- Non cessible.
- Mise en jeu uniquement par les documents prévus dans l'ouverture de la LCSB.
- Exécutable à première demande de bénéficiaire, dans la limite de validité (elle doit correspondre aux conditions de paiement, auxquelles est rajouté un délai (48h à 15 jours) pour constater le non-paiement) et accompagnée les documents requis.
- Le montant limité à celui prévu au contrat.

1.17.3 Mécanisme de l'opération :

Le déroulement de la lettre de crédit stand-by compose les étapes ¹⁰⁹suivantes :

- 1ère étape : Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties :
L'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur.
- 2ème étape : Demande d'émission d'une LCSB en faveur du vendeur :
L'acheteur (donneur d'ordre) demande à son banquier d'émettre une lettre de crédit stand-by en faveur de son vendeur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération.
- 3ème étape : émission de la LCSB :
La banque de l'acheteur (banque émettrice) émet la LCSB, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur ou en direct en faveur du vendeur.
- 4ème étape : notification ou confirmation de la LCSB :

¹⁰⁸ Document interne de l' AGB

¹⁰⁹ Ghislaine (L) et Hubert (M) : *management des opérations de commerce international importer-exporter*, op.cit,

La banque correspondante (notificatrice ou confirmante) notifie la LCSB au vendeur en y ajoutant, le cas échéant, sa confirmation.

- 5ème étape : expédition des marchandises et règlement au bénéficiaire :

Le vendeur expédie les marchandises à l'acheteur qui règle le montant des marchandises livrées. Le bénéficiaire n'aura pas eu besoin de tirer sur la LCSB car il aura obtenu le paiement direct de la part de son client.

En cas d'expédition des marchandises et défaut de paiement de l'acheteur : Le vendeur expédie les marchandises à l'acheteur. Mais dans ce cas ne règle pas le montant des marchandises livrées.

- 6ème étape : envoi des documents à la banque notificatrice ou confirmante :

En cas de défaut de paiement de l'acheteur, le bénéficiaire de stand-by remet les documents énumérés dans l'émission de la LCSB à la banque correspondante, qui après en avoir vérifié la stricte conformité, lui règle le montant selon les conditions du crédit. Si la LDSB est confirmée, le paiement sera immédiat par la banque confirmante.

- 7ème étape : envoi des documents à la banque émettrice :

La banque correspondante remet les documents de l'acheteur (émettrice) contre paiement.

- 8ème étape : la banque émettrice se rembourse ensuite auprès du donneur d'ordre.

Chapitre 03 :
L'étude de cas

Chapitre 3 :L'étude de cas

Section 1 Présentation du lieu de stage

1 Gulf Bank Algeria¹¹⁰

Banque commerciale de droit Algérien ; Membre d'un des plus éminent groupe d'affaires du moyen orient **KIPCO « Kuwait Projects Company »**.

Gulf Bank Algeria, au capital de **20 000 000 000 DZD** débute son activité en **Mars 2004** et se fixe pour principale mission de contribuer au développement économique et financier de l'Algérie, en offrant aux entreprises, professionnels et particuliers une gamme étendue et en constante évolution de produits et services financiers.

Aussi, pour répondre aux attentes de sa clientèle, **Gulf Bank Algeria** propose des produits bancaires Conventionnels ainsi que ceux conformes aux préceptes de la Chariâa.

Gulf Bank Algeria dispose aujourd'hui d'un réseau de **63 agences opérationnelles**, avec un effectif total de 947 employés, qui sont réparties sur une bonne partie du territoire national afin de se rapprocher au mieux de sa clientèle sur l'ensemble du territoire national.

Organigramme de l'agence AGB Annaba (annexe 3)

Kuwait Projects Company (KIPCO)¹¹¹

Créé en 1975, le holding **Kuwait Projects Company (KIPCO)** est un groupe koweïtien privé, considéré comme l'un des plus importants investisseurs dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord. Il détient des actifs de plus de 19 milliards USD.

Le groupe KIPCO détient des intérêts dans plus de 50 sociétés opérant dans 21 pays (Principalement dans les pays arabes) et employant plus de 8000 personnes à travers le

¹¹⁰ <https://www.agb.dz/organisation/presentation.html> (vu le 06/02/2022)

¹¹¹ <https://kipco.com/about-us/> (vu le 09/04/2022)

monde. Ses principaux secteurs d'activité sont les Services Financiers et les Médias. KIPCO est également engagé directement et indirectement dans les secteurs de la santé, du tourisme, de l'industrie, du conseil et de l'immobilier.

La stratégie de développement du groupe est basée sur une diversification à la fois globale et sectorielle de ses investissements et de ses prises de participations avec un objectif de minimisation des risques. Elle vise à exploiter au maximum les synergies existantes à l'intérieur d'un même secteur aussi bien qu'entre les différentes sociétés du groupe.

La démarche managériale du Groupe est basée sur l'encouragement de l'adoption des meilleures pratiques par l'ensemble de ses filiales. C'est cette préoccupation constante qui a conféré au Groupe KIPCO une réputation de qualité et d'excellence parmi les investisseurs de la région MENA.

Les ambitions du groupe KIPCO ne se limitent pas à figurer au premier rang des investisseurs de la région. Les valeurs qu'il défend et qu'il cherche à promouvoir visent également à contribuer activement à la prospérité économique des pays dans lesquels il exerce ses activités, tout en gardant le souci du respect des coutumes et des cultures des populations de ces pays.¹¹²

Vision et Stratégie

- **Notre Vision**

Que nous soyons la banque de référence en Algérie pour avoir su mériter la confiance de nos clients et être le partenaire qu'ils choisissent pour améliorer leur qualité de vie.

- **Notre Mission**

Nous sommes en permanence à l'écoute des entreprises et des particuliers afin qu'AGB puisse offrir la gamme la plus innovante de produits et services

¹¹² www.kipco.com (vu le 08/02/2022)

financiers personnalisés, tant conventionnels que conformes aux préceptes de la Chariâa, et ainsi contribuer à l'enrichissement de la vie des algériens.

Nos Valeurs :

Progrès

Vivre la valeur du progrès, c'est sans cesse regarder où l'on est aujourd'hui et où on veut être demain. C'est la valeur qui nous aide chaque jour à nous rapprocher de nos objectifs. Le progrès c'est aussi l'amélioration, le perfectionnement et l'évolution. Chez AGB, le progrès se vit au jour le jour, dans notre façon de faire, nos attitudes, comme dans le fruit de nos actions. Chez AGB, nous adoptons la valeur du progrès de l'intérieur, pour nous-mêmes, individuellement et collectivement et nous l'offrons à l'extérieur, pour la plus grande satisfaction de nos clients.

Écoute

Chez AGB, nous avons fait de l'écoute une priorité car nous sommes conscient qu'elle est notre meilleur outil de satisfaction, tant pour nos clients internes que pour nos clients externes. Nous savons que c'est grâce à l'écoute que nous entendrons les besoins et que ce n'est qu'avec la pleine connaissance des besoins de nos clients (employés, particuliers, entreprises) que nous pourrons viser une pleine satisfaction. L'écoute est un moyen d'être proche des autres, de les connaître, mais aussi de les reconnaître dans ce qu'ils sont et dans leurs attentes. C'est pourquoi chacun des membres d'AGB s'engage à être à l'écoute de l'autre et de son environnement pour toujours mieux y répondre.

Reconnaissance

La reconnaissance est sans conteste la valeur qui apporte le plus de plaisir, de satisfaction et de contentement à l'individu. C'est pourquoi AGB désire faire de la reconnaissance son meilleur outil pour offrir la satisfaction à ses clientèles internes et externes. Être reconnu, s'est être perçu dans son identité, c'est être entendu et accepté comme tel.

Nous reconnaissons nos employés, nos clients internes, en écoutant et en répondant à leur besoin d'épanouissement professionnel par un Système d'Objectifs et de Développement Individuel personnalisé. Nous reconnaissons nos clients externes en adaptant nos produits et services à leurs besoins, à leurs personnalités et leurs valeurs profondes.

Constance

Pour AGB, la constance est une valeur synonyme de sécurité, de stabilité et de sérieux. Et c'est parce qu'AGB est là pour rester qu'elle a choisi de promouvoir cette valeur. Quand on parle de banque, on parle d'argent. Quand on parle d'argent, on parle d'une monnaie de récompense pour nos efforts et d'un moyen pour réaliser les projets de toute une vie. C'est parce qu'AGB désire s'engager à vie avec ses clients internes et externes qu'elle choisit la qualité, la sécurité et la stabilité avec cette promesse de constance et de pérennité de ses activités.

Engagement

Pour AGB, faire preuve d'engagement c'est s'investir totalement dans la réussite de sa mission et de ses objectifs. C'est afficher « présent » chaque jour, par son écoute, par son dévouement, son initiative et sa participation active à répondre aux besoins entendus. C'est se sentir personnellement responsable de sa réussite comme de celle de son équipe et de son entreprise. L'engagement part de l'intérieur vers l'extérieur, de soi vers l'autre. C'est pourquoi AGB s'engage totalement à connaître le succès de l'intérieur, avec ses employés, ses clients internes et peut ainsi s'engager totalement à faire connaître le succès à ses clients externes, les particuliers et les entreprises en Algérie.

Orientations Stratégiques de Gulf Bank Algeria

La Stratégie de Gulf Bank Algeria a été définie début 2009, dans la même lignée que celle du Groupe Burgan Bank et avec pour objectif de réaliser sa mission tout en étant fidèle aux valeurs et principes qui sont les siennes.

Cette stratégie s'articule autour de cinq axes :

- **Total Quality Management** : Cette démarche s'inscrit au sein de chacune des actions entreprises par la banque dans le but de réaliser une prestation bancaire de qualité, tant avec les clients internes qu'externes. Elle concerne plusieurs domaines d'intervention tel que la Qualité du Service, des Produits, des Infrastructures, du Management, de la Gestion des Risques, etc.
- **Elargissement du Réseau d'Agence** : Pour être toujours plus proche de ses clients, les faisant bénéficier des produits et services de pointes universels adaptés à leurs besoins locaux.
- **Elargissement de l'offre Produits et Services** afin de pouvoir répondre aux attentes de tous.
- **Une Gestion des Ressources Humaines axée sur la Performance** : Soucieuse d'offrir à l'ensemble de ses collaborateurs un cadre de travail et de vie épanouissant et stimulant, AGB s'est dotée d'une politique de gestion des ressources humaines récompensant les résultats et permettant le développement humain et professionnel de l'ensemble de son personnel.
- **Croissance et Conquête de Parts de Marché** : Croyant au potentiel de l'Algérie et aux capacités de son Staff et forte du Soutien du Groupe, AGB axe sa politique commerciale sur une logique de Croissance et de Conquête de Parts de Marché participant ainsi activement au développement économique de l'Algérie et à l'enrichissement des Algériens.

Banques du groupe (Institutions financières)

- Burgan Bank
- Gulf Bank Algeria
- Jordan Kuwait Bank (JKB)
- Bank of Baghdad

- Gulf Insurance Company
- Arab Misr Insurance Group
- Fajr Al Gulf Insurance and Reinsurance Company
- Al Hamra Insurance Company
- Saudi Pearl Insurance Company
- Arab Orient Insurance Company
- Bahrain Kuwait Insurance Company
- Gulf Life Insurance Company
- United Gulf Bank
- KIPCO Asset Management Company (KAMCO)
- United Gulf Bank Securities Company
- Tunis International Bank
- Kuwait Clearing Company
- FIMBank

Démarche méthodologique du travail

Etude qualitative sur le lieu du stage pour répondre la problématique de notre recherche

L'étude aura la forme d'entretiens avec des membres du personnel de l'agence AGB ANNABA et autre observation

L'approche méthodologique :

Collecte d'information sous forme d'ouvrages universitaires, articles, les réponses au entretiens avec le personnel de lieu de stage

Analyse des données sous forme de recoupage des informations des différentes sources, mise en comparaison, complémentarité, afin de donner une image claire et digeste des résultats de notre recherche, et répondre aux questions lié à la problématique du thème.

1.1 Le guide d'entretien

C'est un document écrit qui rassemble un ensemble de questions et interrogations afin de collecter un maximum d'information sur la problématique de recherche

(Annexe 4)

1.2 Mise en place

La collecte de donnée se fait sur les membres du personnel de la banque par entretien semi-directif, avec liberté de réponse sur les questions présentées

Les résultats sont collectés, analysés, et mis sous forme d'informations claires décrivant le traitement des dossiers par la banque, les procédures suivies, les avantages et inconvénients.

Section 2 : La domiciliation bancaire

1 La domiciliation des importations

Conformément au règlement de la banque d'Algérie n°91/12 du 14/08/91, particulièrement dans son article 2, « *les contrats d'importations de biens et services payables par transfert de devises ou par débit d'un compte devise doivent être domiciliés auprès d'un intermédiaire agréé. Cet intermédiaire, choisi par l'importateur, s'engage à effectuer l'opération d'importation suivant les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change* ».

Certains contrats d'importation ne sont pas soumis à l'obligation de domiciliation bancaire.

Le règlement cité précédemment définit, dans son article 2 section b, la liste des contrats en question.

1.1 Conditions préalables à la domiciliation¹¹³

Avant d'effectuer toute opération de domiciliation, il faut d'abord vérifier que :

- L'opération n'est frappée d'aucune restriction en matière de commerce extérieur;
- L'opération est en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise;
- L'objet de l'importation correspond à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre de commerce;

¹¹³ <https://www.gide.com/fr/actualites/algerie-reglementation-des-importations> (vu le 09/03/2022)

- Les engagements financiers au titre d'opérations d'importations sont couverts soit par des provisions constituées soit par des autorisations de crédits.

1.2 Procédure de domiciliation

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

1.2.1 Ouverture du dossier

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

L'importation à délai normal est une opération réalisée dans un délai de 6 mois à compter de la date de domiciliation .A contrario, l'importation à délai spécial dépasse la durée de 6 mois et doit être autorisée par la Banque d'Algérie.

1.2.2 Tenue des répertoires

L'opération de domiciliation doit être enregistrée dans un répertoire – import trimestriel (un registre extra comptable) contenant les informations suivantes :

- La date de la domiciliation;
- Le montant de devise de la facture;
- Le nom de l'importateur;
- La décision de la banque à compléter après apurement.

1.2.3 Attribution d'un numéro de domiciliation

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

1.2.4 Attestation de domiciliation

C'est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques. Il établit en quatre exemplaires dont des copies sont transmises au client et à l'administration des douanes.

Ce document contient les principales informations de l'opération, telles que :

- Les parties contractantes (importateur et fournisseur);
- Le mode de règlement;
- Le numéro de domiciliation;
- La nature du bien importé;
- Les références du guichet domiciliaire.

1.2.5 Le règlement financier

Le règlement d'une importation, quel que soit le mode de paiement prédéfini, ne peut se faire avant que l'opération de domiciliation ne soit réalisée. Il y a lieu de distinguer les règlements avant et après dédouanement de marchandise :

- Règlement avant dédouanement

Cette opération peut se faire sous les formes suivantes :

- Acompte;
- Remise documentaire;
- Crédit documentaire.
- Ordre de paiement émis.

- Règlement après dédouanement

Il est réalisé par transfert simple. Son exécution est subordonnée à la remise du document douanier, en l'occurrence le D3.

Le transfert peut également s'effectuer sur la base des documents attestant l'expédition des marchandises à destination du territoire national et les factures définitives.

1.2.6 Déclaration d'apurement des dossiers

Aux termes de l'article 17 du règlement n°91/12 relatif à la domiciliation des importations, le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation doivent intervenir :

- 3 mois après la réalisation de l'opération réglée au comptant;
- 3 mois après le dernier règlement d'une opération réalisable par paiement différé;

L'apurement d'un dossier domicilié (importation ou exportation) est l'opération qui consiste à réunir les documents commerciaux, douaniers et financiers permettant de s'assurer que l'opération, en question, s'est réalisée conformément à la réglementation en vigueur.

A l'issue du contrôle effectué, le banquier doit inviter son client pour la régularisation de son dossier s'il présente des irrégularités .En cas de refus de ce dernier¹¹⁴, le dossier est transmis :

- Au service du contrôle de changes de la B.A lorsque l'opération dégage une différence supérieure à 30.000 DA;
- Au service contentieux de la banque dans les autres cas;

Dans le cadre de contrôle des activités des guichets domiciliataires, la B.A fait obligation aux banques d'adresser un état déclaratif des dossiers de domiciliation selon le calendrier suivant:

- Le 30 avril de l'année suivante pour les dossiers ouverts le premier semestre de l'année en cours;

¹¹⁴ Article 18 du règlement B.A n°91/12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations.

- Le 30 octobre de l'année suivante pour les dossiers ouverts le deuxième semestre de l'année en cours;

1.2.7 Gestion du dossier

Conformément aux délais indiqués sur la fiche de contrôle, tout dossier doit faire l'objet des vérifications suivantes :

1.2.8 Contrôle des engagements

Il est effectué six mois après l'ouverture du dossier pour s'assurer de la réalisation de l'opération d'importation.

1.2.9 Inventaire

Il est établi 8 mois après l'ouverture du dossier afin de s'assurer qu'il est complet, c'est-à-dire il contient les documents financiers, commerciaux et douaniers.

1.2.10 Bilan du dossier

Il est établi 9 mois après l'ouverture du dossier pour s'assurer du bon déroulement de l'opération.

1.2.11 Décision du guichet domiciliaire

Après 10 mois de l'ouverture du dossier, le banquier fixe définitivement sa décision relative à l'apurement du dossier. Ainsi, quatre cas peuvent se présenter :

a) Dossier apuré

Un dossier est apuré s'il contient toutes les pièces requises, en l'occurrence : une facture définitive, une formule de règlement annotée et un document douanier (D3).

b) Dossier en excédent de paiement

Un dossier est dit en « excédent de paiement » dans les cas suivants :

- Le montant figurant sur la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier;
- Le document douanier (copie banque) n'est pas encore reçu;

c) Dossier en insuffisance de paiement

Un dossier est dit en « insuffisance de paiement » dans l'une des situations suivantes :

- Le montant figurant sur la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier;
- Le document douanier est reçu alors que le transfert n'a pas été effectué (absence de la formule de règlement annotée);
- Dossier apuré non utilisé

C'est le cas d'une annulation d'une opération d'importation.

1.2.12 Archivage du dossier

Les dossiers de domiciliation sont conservés avec tous les justificatifs appropriés pendant 05 ans.

Domiciliation des exportations

1.3 Définition

Aux termes des articles 2 et 3 du règlement de la Banque d'Algérie n°91/13 du 14/08/1991, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable à l'exception des :

- Exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à un paiement de prestation par rapatriement de devises;
- Exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à 30.000 DA faite par l'entremise de l'administration

1.4 Procédures de domiciliation

La domiciliation à l'exportation s'effectue sur demande de l'exportateur qui présentera une facture définitive ou un contrat commercial et une autorisation d'exportation lorsqu'elle est requise.

1.4.1 Ouverture du dossier

Le dossier est composé d'une fiche de contrôle C.T ou M.T selon qu'il s'agit d'une exportation dont le délai de paiement est à court ou moyen terme.

Dans le cas du court terme, il est exigé que le rapatriement des produits de vente de la marchandise expédiée soit effectué dans un délai ne pouvant excéder 120 jours à partir de la date d'expédition.

Cependant dans le long terme, le délai de rapatriement des produits de vente excède 120 jours. Les exportations entrant dans cette catégorie requièrent une autorisation préalable de la Banque d'Algérie.

1.4.2 Tenue des répertoires

Un registre extra comptable est tenu pour enregistrer les informations relatives à l'opération de domiciliation.

1.4.3 Règlement financier

Le règlement peut se faire sous plusieurs formes :

- Ordre de paiement reçu;
- Remise documentaire;
- Crédit documentaire;
- Débit d'un compte

Quel que soit le mode de règlement utilisé, les formules statistiques « F104 » et « F5 » sont établies en plusieurs exemplaires. Elles sont destinées au rapatriement

Les règlements en provenance d'un pays avec lequel l'Algérie a signé un accord de paiement doivent être justifiés par un avis de crédit de la Banque d'Algérie.

1.4.4 Gestion du dossier

La gestion du dossier doit aboutir à son apurement, c'est-à-dire la réunion des documents suivants :

- La facture définitive;
- La déclaration douanière (copie banque);
- La formule de règlement ou justificatif de rapatriement (F104 annotée);

Un calendrier est prévu pour le contrôle et l'apurement des dossiers comme suit:

- Le 30/6 et le 31/12 pour les dossiers à moyen terme ;
- Le 31/08/N, le 30/11/N, 28/02/N+1 pour les dossiers à court terme correspondant respectivement aux quatre trimestres de l'année N;

A l'issue des différents contrôles effectués à l'occasion de l'inventaire et le bilan, quatre cas peuvent se présenter:

- Le dossier est apuré;
- Le dossier n'est pas apuré compte tenu de la réalisation de l'opération qui n'est pas encore achevée;
- Le dossier est en « excédent de rapatriement » : Dans ce cas, soit le montant figurant sur la déclaration douanière n'est pas encore reçue.
- Aux termes de l'article 23 du règlement de la Banque d'Algérie n°91-13 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures, le banquier invite son client (l'exportateur) à régulariser sa situation s'il constate des irrégularités.
- En cas de refus de ce dernier et passé un délai d'un mois, le dossier est signalé à la direction du contrôle des changes de la BA.

Section 3 Le rôle de la banque AGB dans le processus du commerce international

1 Le déroulement d'une opération de remise documentaire et de crédit documentaire:

Afin de démontrer la différence entre le traitement et la réalisation de la remise documentaire et le crédit documentaire, nous allons présenter et illustrer par un cas pratique sur le déroulement d'une opération de crédit documentaire et de remise documentaire, à travers laquelle nous mettrons en évidence la complexité de ses différentes techniques ainsi que les frais qu'elle engendre.

Il s'agira en particulier de montrer comment se réalise un contrat commercial entre un importateur et un exportateur, l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire et d'un dossier de crédit documentaire et l'apurement de dossier de domiciliation.

1.1 Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import :

1.1.1 Présentation du contrat commercial

Il s'agit d'une entreprise X spécialisée dans une activité économique. Elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise avec un fournisseur

1.1.2 Présentation des parties contractante :

- **Identification de l'importateur (donneur d'ordre) :**

Entreprise X qui elle est domiciliée à l'AGB Banque ANNABA

- **Identification de l'exportateur (le bénéficiaire):**

C'est l'entreprise qui fournit la marchandise

1.1.3 Les intervenants du contrat :

- **Le donneur d'ordre** : fournisseur
- **Le bénéficiaire** : entreprise X
- **La banque présentatrice**: AGB BANQUE ANNABA
- **La banque remettante** : banque du fournisseur

1.1.4 L'objet du contrat :

Le contrat est signé entre les deux parties, il précise que :

- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : **X /X/X** date d'échéance d'embarquement ;
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant donné
- La marchandise doit être expédiée au port
- Les conditions de règlement : remise documentaire par acceptation d'un moyen de paiement
- Incoterms : CFR ;
- Pays d'origine : pays du fournisseur

Afin que le client puisse faire l'ouverture d'un dossier de domiciliation, il doit fournir au banquier les documents suivants :

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

Dans le cas où il s'agit d'un produits périssables ou dangereux, les documents transmit par le client doivent faire l'objet d'une confirmation par message SWIFT (MT499), qui doit être adresse au département des opérations documentaires pour validation.

L'instruction relative au paiement doit préciser le transfert des fonds ne s'effectuera qu'à la réception des papiers par la banque, c'est l'objet même de la remise documentaire. Au niveau de la banque, l'agent doit procéder à la vérification de la

conformité des documents et de l'opération avec la réglementation liées aux changes et au commerce extérieur.

1.2 Attribution d'un numéro de domiciliation

- Après l'agrément du chef de service, le banquier conclue l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié.

Le cachet de domiciliation est composé de : (annexe 5)

1.3 L'ouverture d'une fiche de contrôle

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

1.4 Constitution de la commission de domiciliation

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation de la commission et de la taxe de domiciliation,

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

1.5 Le déroulement d'une remise documentaire

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

1.6 La constitution du dossier d'une remise documentaire

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

a). pour le client :

Afin que le client réalise l'opération d'importation avec une remise documentaire, il faut que la commande de la marchandise qu'il va importer corresponde à son domaine d'activité.

- Un engagement de non revente en état de la marchandise.

b). Pour le banquier

Le banquier devra examiner les documents avec grande attention pour confirmer que la marchandise importé rentre dans la production de cette entreprise.

Etablir une chemise remise documentaire sur laquelle sera reportée l'essentiel de l'opération.

1.6.1 Les documents exigés par le client

Afin que l'importateur soit dans la possibilité dédouaner sa marchandise et de s'assurer de sa conformité, il a exigé à son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- Une traite (lettre de change) ;
- Jeu complet de connaissance;
- Facture commerciale;
- Note de poids
- Liste de colisage ;
- Certificat d'origine.

1.7 La réalisation d'une remise documentaire

L'exportateur a expédié la marchandise convenue au contrat. Entre temps, il a envoyé les documents exigés muni d'un bordereau bancaire pour l'identifier, par un courrier DHL à l'AGB Banque.

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

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

NB : le courrier DHL est utilisé pour que l'importateur prenne possession des documents le plus vite possible.

Après possession des documents, et leur vérification par l'importateur, ce dernier procède à la signature de la traite exigé dans le contrat, pour enfin effectuer le dédouanement de la marchandise.

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

1.7.1 L'apurement du dossier de domiciliation

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

- la facture définitive
- le document douanier (D10)

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.

NB : Si à l'échéance le client ne paye pas le fournisseur, la banque présentatrice doit envoyer un avis de souffrance à l'exportateur ou il sera mentionné les motifs de non-paiement.

1.8 Règlement de la remise documentaire :

A l'arrivée de la date d'échéance, la banque informe son client et l'invite à venir pour procéder au règlement ; à ce niveau deux cas sont possible :

a- le client ordonne le règlement à sa banque :

Il envoie une lettre d'autorisation de débit à la banque, celle-ci procède au règlement en débitant le montant convenu, le transfert du montant à la banque du fournisseur est régi par un **MSG SWIFT MT 202**.

Si le client refuse de payer, l'AGB Banque informe la banque du fournisseur par **MSG SWIFT 499** et attend ses instructions.

1.9 Le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import :

Après la description du déroulement d'une opération du REMDOC, il est utile de comparer celle-ci avec celle d'une opération de crédit documentaire et ce pour mettre en lumière les points de comparaison entre les deux types de financement et être en mesure de comprendre et expliquer les comportements des entreprises en matière de choix du type de financement qui lui est approprié.

1.9.1 Présentation du contrat :

Notre cas d'étude concerne la même entreprise citée dans le cas du REMDOC. Pour rappel, elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise. Cet achat est effectué auprès du même fournisseur

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

- Présentation des parties contractante :

- **Identification de l'importateur (donneur d'ordre) :**

Il s'agit de l'entreprise qui est domiciliée à l'AGB ANNABA

- **Identification de l'exportateur (le bénéficiaire):**

Le fournisseur

- Les intervenants du contrat :

- le donneur d'ordre : importateur

- le bénéficiaire : fournisseur
- la banque émettrice : AGB BANQUE ANNABA
- la banque nidificatrice : banque du fournisseur

- L'objet du contrat :

Le contrat est signé le X/X/X entre les deux parties, il stipule que :

- La remise de cette marchandise doit être faite au plus tard la date d'échéance qui est l'embarquement.
- Le prix de cette marchandise a été fixé entre les contractants
- La marchandise doit être expédiée au : port d'Annaba
- Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire
- Incoterms : CFR.

- La mise en place du Credoc :

- L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de l'AGB Banque :

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

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

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

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

1.10 L'attribution d'un numéro de domiciliation :

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

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

Le cachet de domiciliation est composé de : (annexe 6)

1.11 L'ouverture d'une fiche de contrôle :

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle, qui est conservée au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

- Nom de la banque domiciliaire
- Numéro guichet intermédiaire
- Nom de l'exportateur.
- Nom et adresse de l'importateur.

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

1.12 La constitution de la commission de domiciliation :

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation

L'agent (le banquier) présente à l'importateur les exemplaires de la facture de domiciliée, en opposant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation datée et signée.

1.13 L'ouverture du crédit documentaire import :

L'ouverture du CREDOC s'effectue par AGB Banque sur demande de son client. Au terme du contrat entre le client et son fournisseur, ce dernier a demandé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture consiste :

- **Pour l'importateur :**

L'importateur pour ouvrir un CREDOC en faveur de son fournisseur doit présenter à la banque AGB les documents suivants :

- Une facture pro-forma domiciliée
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal).
- Il a rempli aussi une demande d'ouverture du Credoc import ,

Ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suit :

1. Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre)
2. Le nom et l'adresse de la banque émettrice : AGB Banque ANNABA
3. Mode de règlement : Credoc .
4. La validité de Credoc
5. Montant de l'opération en lettre et en chiffre
6. Le nom de bénéficiaire : fournisseur
7. Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : banque de l'importateur
9. Les documents exigés de fournisseur sont :

- Facture commercial en 04 exemplaires.
- Jeu complet de connaissance « clean on board » établi à l'ordre de l'AGB
- Photocopie certificat de conformité
- Photocopie Certificat d'origine
- Photocopie Certificat de non radio activité
- Photocopie Certificat de quantité
- Photocopie EUR 1
- Photocopie liste de colisage.
- Photocopie note de poids ;
- Une attestation du bénéficiaire certifiant avoir remis un pli cartable a la SARL SA
- (originaux documents requis).

10. Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire

11. La nature de marchandise

12. La date d'embarquent

14. Le port d'arrivé : port D'ANNABA

15. Achat devise : le risque de change est supporté par l'importateur.

Dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire, le client a demandé à sa banque un pli cartable, ce dernier est un simple cartable qui contient des documents tels que (la facture d'origine, le connaissance, le certificat d'origine...) et permettant le dédouanement de la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire. Le pli cartable est remis par le capitaine de bord au client.

- **Pour le banquier :**

L'ouverture du crédit documentaire se présente sous la forme de :

1. Vérification soigneuse de toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect juridique et technique au regard des règles et usances, il vérifier aussi que la demande est remplie sans rature ni surcharge.

2. Vérification que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération.

Après ces vérifications le crédit est ouvert par le banquier chargé de l'ouverture de crédit documentaire en procédant comme suit :

3. Enregistrer l'ouverture du crédit sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique.

4. Etablir une chemise crédit documentaire, sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire.

5. Poser le cachet « engagement » à l'endos des feuilles et de la demande d'ouverture.

1.14 La réalisation du Credoc :

L'exportateur est informé de l'ouverture de CREDOC en sa faveur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise. Lorsque la marchandise est arrivée au port, le client doit récupérer le pli cartable qui lui été délivré par le capitaine de bord et il est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement (à son nom) afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10» au client lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire à la AGB ANNABA

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

Les documents étaient conformes, la banque AGB s'est tenue à son tour à créditer le compte de la banque confirmatrice en lui envoyant un avis de paiement par le biais de La DMFE (direction des mouvements financiers extérieurs), qui envoi à son tours à la banque AGB une copier SWIFT envoyée au concordant et une « formule 4 » qui est un avis de débit

1.15 L'apurement du dossier de domiciliation :

Toute opération de domiciliation doit être apurée et le montant des marchandises importées doit correspondre à la valeur du transfert (les flux financiers doivent équilibrer les flux physiques).

Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier doit faire la vérification des documents suivants la facture définitive ;

Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée La « formule 4 » qui confirme que le transfert est effectué.

Le banquier a apuré le dossier après vérification et il a envoyé une déclaration d'apurement à la banque centrale.

Au final, dans une opération de CREDOC, lorsque les documents sont conformes, la DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque et envoie un avis de débit à la banque émettrice afin que cette dernière crédite son compte. Ce qui assure la traçabilité de l'opération et la conclusion du contrat jusqu'au règlement.

Comparaison entre les avantages et inconvénient des méthodes documentaire Crédit documentaire / Remise documentaire

1.16 La remise documentaire¹¹⁵

Avantages

- Fonctionne à l'initiative de l'exportateur.
- L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.
 - La procédure est plus flexible et moins formaliste, moins rigoureuse du point de vue des documents et des dates.
 - Les frais bancaires sont minimes.

¹¹⁵ Ghislaine (L) et Hubert, (M) : management des opérations de commerce international, importer-exporter, 8^{ème} édition, édition DUNOD, Paris, 2007,

- L'acheteur est assuré, grâce aux documents, que le vendeur a effectué ses obligations.

Inconvénients

- 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 nouveaux des frais de transport.
- L'acheteur peut utiliser de nombreux motifs pour ne pas payer.
- Cette pratique encourage la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).
- Une insuffisance de garantie, pour l'importateur, sur la qualité de la marchandise.

1.17 Le crédit documentaire¹¹⁶

Avantages

- Sécurité totale si le crédit est confirmé, sinon la sécurité est satisfaisante.
- Universalité de la technique par application des Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce International.
- Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires.
- Seule la fraude admet l'opposabilité des paiements.

Inconvénients

- Procédures complexes et très administratives au formalisme rigoureux.
- Techniques parfois mal perçues par l'acheteur (marque de défiance).
- coût élevé surtout quand le montant du crédit est important.

¹¹⁶ Ghislaine et Hubert, *management des operations de commerce international importer exporter*, 8^e edition, Dunod, paris, 2007,

Synthèse et conclusion de l'étude

d'abord au niveau de sécurité et garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de paiement sûr, par rapport au REMDOC qui pourvois moins de sécurité pour l'exportateur, ensuite la gestion administrative du CREDOC est très lourde et prend du Temps pour l'acheminement de la marchandise alors que la REMDOC est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

-A cet effet, la lourdeur administrative du CREDOC engendre des coûts et des commissions bancaires, tandis que la REMDOC ne demande pas autant de commission.

-Le client voit d'un mauvais œil l'exigence de son fournisseur le paiement par Le Credoc car cela est vu comme un manque de confiance de la part du fournisseur, En revanche le paiement par la REMDOC demande un certain degré de confiance pour que les deux parties soient de concert pour ce mode de paiement.

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

-Le CREDIT documentaire est largement plus onéreux que la remise documentaire suite à une accumulation de commissions et exigent de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de la DOD, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste et moins couteuse.

CONCLUSION GÉNÉRALE

CONCLUSION GÉNÉRALE

Le commerce international constitue un élément fondamental de notre économie moderne. Par la mise en relation des différents producteurs et consommateurs au niveau mondiale, elle permet d'accroître le développement économique des pays prenant part à ces échanges.

Pourtant, en vue de la taille et complexité prise par ce dernier au fil du développement du commerce, de nombreux risques et incertitudes sont apparus, mettant en danger et position de fragilité cette superstructure de confiance et interactions multiples.

Afin de minimiser les risques pris par les acteurs de ces procédures, un ensemble de règlements et garanties ont été mis en place à disposition de ceux-ci.

Et de là le questionnement du rôle de chaque acteur ou intervenant pour assurer la bonne marche des échanges économiques dans le cadre du commerce international.

C'est dans cette optique que notre recherche se pose la question du rôle des banques comme acteur financier et stabilisateur des échanges à l'international.

Tout d'abord, nous avons dans la partie théorique présentée les différents éléments constitutifs du commerce international. Les acteurs qui y prennent part, privé ou institutionnel, le cadre juridique qui le régit, les différents moyens de paiement et les méthodes de financement des importations et /ou exportations.

Pour la partie pratique, nous avons effectué un stage de 2 mois au sein de la banque AGB, agence d'ANNABA afin de comprendre le fonctionnement interne de cette dernière, ainsi que le traitement des différentes procédures en relation avec le commerce international.

C'est après l'étude des informations, et l'aide du personnel de l'agence et dans le but de répondre à la problématique principale que nous pouvons répondre aux hypothèses exprimées précédemment.

Hypothèse 1 : les banques sont des acteurs importants pour assurer la réussite de échanges au sein commerce international

Les résultats de notre recherche *ont confirmé* cette hypothèse.

Et cela en vue des nombreux risques liés au commerce international, et qui peuvent mettre en échec les opérations essentiels comme le financement.

A cette effet, la banque joue le rôle de stabilisateurs des échanges, offrant de nombreuses garanties adapté a la situation propre de chaque interaction

Hypothèse 2 Il existe de nombreux mode et procédures d'importation /exportation selon les besoins spécifiques des clients ou entreprise

Nous avons pu *confirmer* cette hypothèse tout au long de notre travail de recherche.

Les besoins des entreprises diffèrent selon le type de contrat mise en place entre les fournisseurs et clients, donc il est normal de mettre en place différentes procédures qui accompagnent chaque client

A cette effet, la banques fournis différents instruments de paiement, garanties, méthode de remise documentaire principalement la remise documentaire et le crédit documentaire, adapté à chaque client

Arrivées à la fin de notre travail, nous avons apporté quelques recommandations

- meilleur information des entreprises et individus sur les différents modes d'importation et/ou exportation
- meilleur formation du personnel pour fournir les clients le meilleur service bancaire et conseil
- mettre en place des partenariats avec d'autres institutions financière pour faciliter les échanges
- renforcer la digitalisation des services bancaires et ouverture ce celle-ci au grand public

Cependant, il serait intéressant d'apporter des éléments complémentaires à notre étude et d'approfondir notre thème par une étude de la relation entre le mode de procédure choisie et la satisfaction des concernés sur le plan managérial, financier, commercial

Enfin, nous espérons que les connaissances acquises durant ce modeste travail feront l'objet d'une base pour d'éventuels travaux traitant de méthodes de simplifications des procédures d'importation et/ou exportation, l'impact du mode de financement des échanges sur le fonctionnement des entreprises, influence de la digitalisation sur le fonctionnement de banque à l'international

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations Import-export, DUNOD, Paris, 2008
- GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : Les opérations bancaires à l'international, Ed. Banque- Editeur, Paris, 2001.
- Séminaire JURIS MARK , financement du commerce extérieur du 26 avril 2006
- PASCO (Corinne) : commerce international, 6eme édition DUNOD, paris, 2006
- ROSSI, (T), « La garantie bancaire à première demande » Edition Méta, Paris, 1990
- LEBOITEUX, (D), «Trade finance : principes et fondamentaux », Edition 2 Editeur : RB, édition 2017
- HUBERT, (M), « Techniques de commerce international », édition DUNOD, 2017
- DOMINIQUE BLANCO: négociier et rédiger un contrat international, 3ème édition, édition DONUD, Paris, 2002,
- DUHAUTBOUT (D) et autres: transporter, édition FOUCHER, 5ème édition, 2017
- Hubert (M) : Techniques de commerce international, DUNOD, PARIS, 2017
- DUHAUTBOUT (D), BRULE (T), CAURO (P), COLLOT (J), DUBOIS (J-M), GRINCOURT (P), LAGRANGE (E), LAUNAY (R), MACHU (P), OULD (M), VIELZEUF (E) : Transporter, édition, 5, Foucher, 2017
- CHAUVIER (Stéphane) : le contrat international, édition VUIBERT, paris, 2007
- Anne Bessonnet- Philippe Edouard Lamy, contrat d'affaire international, édition paris, 2005
- Dominique Blanco ; négociier et rédiger un contrat international ;3 édition
- MONOD (Didier-Pierre) : Moyens et techniques de paiement internationaux, édition ESKA, Paris, 1999
- LIGIA MAURA (C) : Le crédit documentaire : Etude comparative, ED L.GDJ, 1998.
- INSTITUT DE LA FORMATION BANCAIRE : « Les opérations du commerce extérieur, les techniques de financement », Alger, 2017.
- BELOTTI, (JEAN) : Transport international de marchandise Ed 4, Edition Vuibert, Paris, 2012
- BERNET (ROLLANDE) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008
- LUCIAS (L) et STUDLER-LAURENCE (J) : Réussir ses affaires à l'international, Edition Vuibert, 2006
- PIEDELIEVRE (Stéphane) : Instruments de paiement et de crédit, Ed Dalloz, 2016
- LUCIAS (L) et STUDLER-LAURENCE (J) : Réussir ses affaires à l'international, Edition Vuibert, 2006
- HOUTCIEFF, (Dimitri) : Droit commercial : actes de commerce, commerçants, fonds de commerce, instruments de paiement et de crédit Ed. 3, Edition Dalloz, 2011
- Ghislaine (L) et Hubert (M), management des opérations de commerce international importer-exporter
- BOUYACOUB Farouk : l'entreprise et le financement bancaire , édition Casbah, Alger, 2003
- Ghislaine et Hubert, management des operations de commerce international importer exporter, 8e edition, Dunod, paris, 2007
- GHISLAINE Legrand et HUBERT Martini: commerce international, 61 fiches pour l'assistant export
- Ghislaine (L) et Hubert (M) : commerce international, 2ème édition, édition DUNOD, Paris, 2008

Dictionnaire

BEITTON (A): *dictionnaire de science économique*, 6ème édition, édition DUNOD, Paris, 2019.

Travaux universitaire

BOUCHATAL (Sabiha) : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003

FETOUH Salima, CHIBAH Nadia : étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation au niveau de la BNA

Site web

<https://www.vie-publique.fr/fiches/270749-libre-echange-et-protectionnisme>

<https://fr.wikipedia.org/wiki/Libre-%C3%A9change>

<https://www.lavieeco.com/economie/effets-negatifs-des-accords-de-libre-echange-le-constat-de-lasmex/>

<https://wp.unil.ch/bases/2013/06/protectionnisme/>

<https://www.usj.edu.lb/news.php?id=10145>

<https://akanea.com/transport/glossaire-transport/definition-chargeur/>

<https://fr.wikipedia.org/wiki/Groupeur>

<https://www.qualitairsea.com/newsroom/guide-du-transport-international/articles/transitaire-definition-et-role>

<https://www.appvizer.fr/magazine/operations/gestion-commerciale/transitaire>

<https://www.shiptify.com/blog/commissionnaire-transport-definition-explication/>

<https://tfig.unece.org/FR/contents/customs-brokers.htm>

<https://www.transporteur-marchandise.fr/definitions/>

<https://www.imf.org/fr/Home>

<https://www.banquemondiale.org/fr/who-we-are/ibrd>

<https://www.vie-publique.fr/fiches/38311-accord-general-sur-les-tarifs-douaniers-et-le-commerce-gatt>

<https://lesdefinitions.fr/gatt>

https://fr.wikipedia.org/wiki/Conf%C3%A9rence_des_Nations_unies_sur_le_commerce_et_le_d%C3%A9veloppement

https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/inbrief_f/inbr_f.htm

https://fr.wikipedia.org/wiki/Chambre_de_commerce_internationale

<https://iccwbo.org/about-us/who-we-are/>

<http://www.iccwbo.org/about-icc/>

<https://www.desjardins.com/coopmoi/entreprises/fiches-conseils/quels-risques-lies-commerce-international-comment-gerer/index.jsp>

<https://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/remise-documentaire/>

<https://banque-info.com/guide/credits-aux-entreprises/le-credit-documentaire/>

<https://www.etrepaye.fr/gerer-le-risque-a-l-export-c8.php>

<https://www.awex-export.be/fr/guide-a-l-export/les-risques-a-l-export-le-non-paiement/les-risques-a-l-export-le-non-paiement->
https://www.researchgate.net/publication/267553133_L%27evaluation_et_la_gestion_du_risque_de_defaut_de_paiement_dans_les_contrats_internationaux
<http://www.carf.com>
<https://www.edc.ca/fr/blogue/gerer-risques-commerce-international.html>
<https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/garantie-de-restitution-d-acompte.html>
<https://international.groupecreditagricole.com/fr/solutions/solution/191,garanties-internationales>
<https://www.lemoci.com/4-la-lettre-de-credit-standby-lcsb/>
[https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385b04f2082a.pdf,](https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385b04f2082a.pdf)
<http://ntvlogistics.com/gadget/158/incoterms-2000.html>
<https://www.lfc-conseil.fr/incoterms/>
<https://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane>
<https://international-pratique.com/les-bonus-gratuits-internationalpratique/incoterms-2020-synthese-schemas/>
<https://www.leblogdudirigeant.com/les-contrats-commerciaux/>
https://www.globalnegotiator.com/blog_fr/documents-du-commerce-international-exportation/
<https://www.awex-export.be/fr/guide-a-l-export/les-risques-a-l-export-le-non-paiement/la-facture-pro-forma>
<https://sumup.fr/factures/termes-comptables/facture-commerciale/>
<https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/facture-consulaire.html>
<https://logistics.public.lu/fr/formalities-procedures/required-documents/cargo-documents.html>
<https://support.ovrsea.com/le-connaissance-maritime-b-l-bill-of-lading/>
https://www.globalnegotiator.com/blog_fr/document-transport-marchandises-cmr-bl-lta/
<https://www.douane.gov.dz/spip.php?definition10>
<https://www.globalnegotiator.com/commerce-international-exterieur/dictionnaire/certificat-sanitaire/>
<https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/lettre-de-change.php>
<https://cours-de-droit.net/droit-du-commerce-international-a121606960/?amp>
https://www.legifrance.gouv.fr/codes/section_lc/LEGITEXT000005634379/LEGISCTA000006146082/2020-10-13/
<https://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/lettre-de-change/>
<https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/billet-a-ordre.php>
<https://www.documentissime.fr/dossiers-droit-pratique/dossier-191-le-billet-a-ordre/1-emission-du-billet-a-ordre/mentions-obligatoires-contenues-dans-le-billet-a-ordre.html>
<https://www.capital.fr/votre-argent/billet-a-ordre-1355151>
<https://www.e-affacturage.fr/definition/billet-a-ordre.html>
<https://banque.ooreka.fr/comprendre/virement-bancaire>
<https://www.boursorama.com/aide-en-ligne/banque/virement/virement-sepa-classique/question/quels-sont-differents-types-de-virement-23283142>
https://fr.wikipedia.org/wiki/Virement_bancaire
<https://banque.ooreka.fr/comprendre/cheque>
<https://www.l-expert-comptable.com/a/53003-les-differents-types-de-cheques.html>

<http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist2011.htm> consulté le 13/03/2017 à 13:20

<https://www.boursorama.com/patrimoine/fiches-pratiques/le-fonctionnement-des-warrants-explications-4e45122ac161438d284caa64188ea4ee>

<http://www.comparabourse.fr/fiches-pratiques/warrants.php>

<http://www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-queles-sont-les-differences/>,

<https://banque.ooreka.fr/comprendre/remise-documentaire>

https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/remise_documentaire.pdf,

https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf,

<https://www.agb.dz/organisation/presentation.html>

<https://kipco.com/about-us/>

<https://www.gide.com/fr/actualites/algerie-reglementation-des-importations>

Règlementations

Article 18 du règlement B.A n°91/12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations.

Documents administratifs

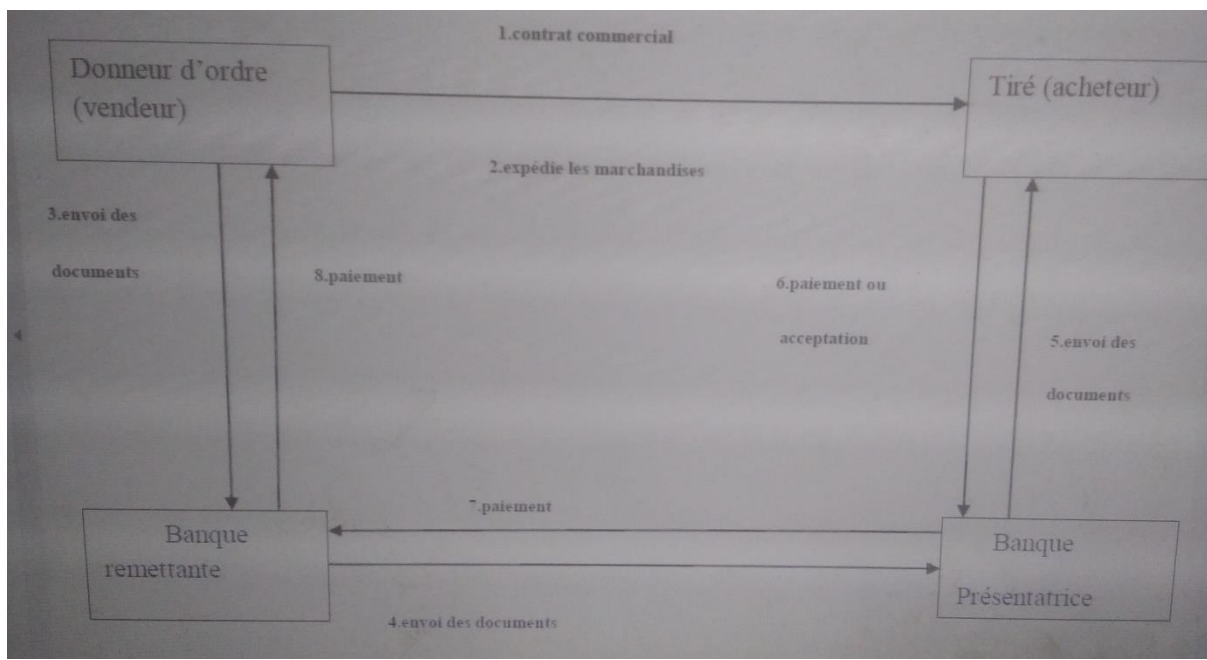
Document interne de l'AGB

Liste des annexes

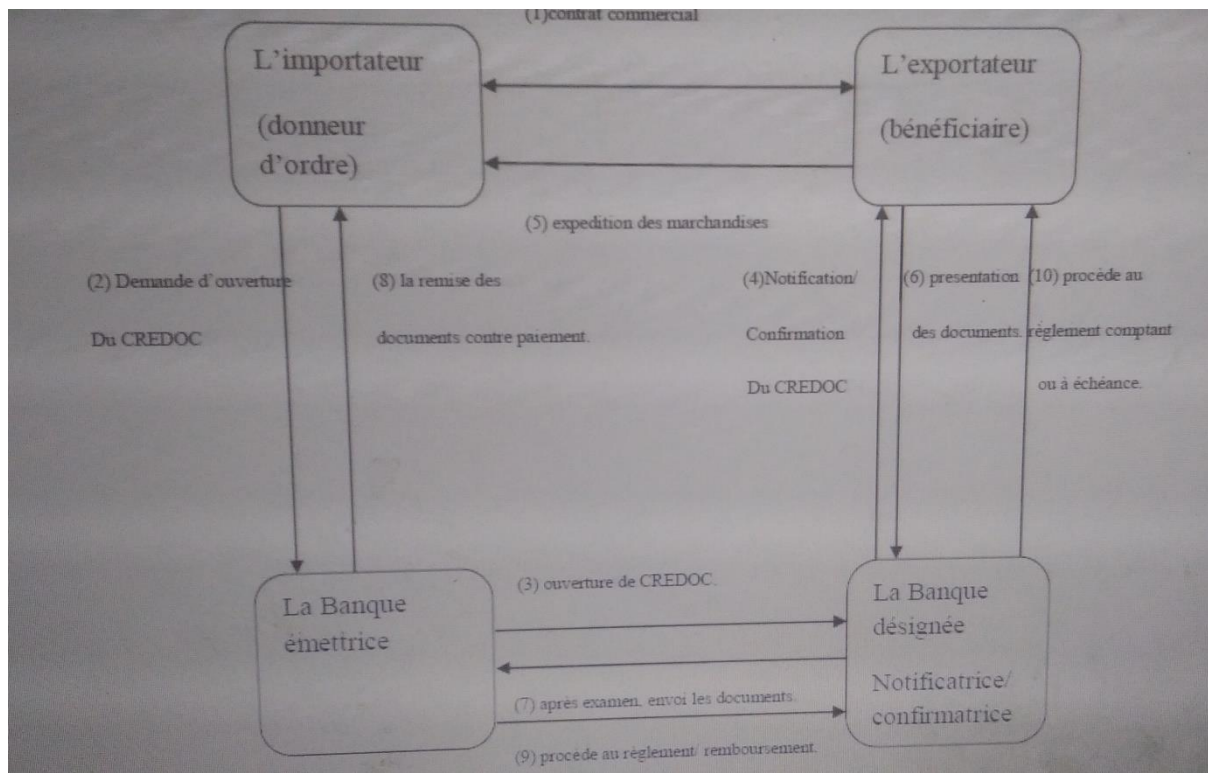
LISTE DES ANNEXES

| N° de l'annexe | Intitulés |
|-----------------------|--|
| 1 | Schéma de la remise documentaire |
| 2 | Schéma d'un crédit documentaire |
| 3 | Organigramme de l'AGB Annaba |
| 4 | Guide d'entretien |
| 5 | Numérotation d'une remise documentaire |
| 6 | Numérotation d'un crédit documentaire |

ANNEXE 01: Schéma d'une remise documentaire



ANNEXE 02: Schéma d'un crédit documentaire



ANNEXE 04 : Le guide d'entretien

Guide d'entretien avec le responsable du service commerce extérieur de la banque AGB

- Pouvez- vous nous donner une présentation brève de la banque AGB
- Quelle est la vision de l'AGB
- Quelles sont les missions de l'AGB
- Quelles sont les orientations stratégiques de l'AGB
- Quelle est votre dans le processus de mise en forme de la procédure de remise documentaire/ crédit documentaire
- Quelle est la première étape pour la réalisation de la démarche d'importation / exportation au niveau de l'AGB
- Quelles les avantages de la remise documentaire
- Quelle sont les inconvénients de la remise documentaire
- Quelles sont les avantages du crédit documentaire
- Quelles sont les inconvénients du crédit documentaire
- Quelles ont les intervenants des procédures de remise documentaire / crédit documentaire

ANNEXE 05: Numérotation d'une remise documentaire

| N° du guichet de domiciliation | Année/ trimestriel | Nature de l'opération | N° d'ordre chronologique | Codification de la devise |
|--------------------------------|--------------------|-----------------------|--------------------------|---------------------------|
| 00101 | 2013/1 | 10 | 00001 | EURO |

ANNEXE 06: Numérotation d'un crédit documentaire

| N° du guichet de domiciliation | Année/trimestre | Nature de l'opération | N° d'ordre chronologique | Codification de la devise |
|--------------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------------|---------------------------|
| 060101 | 2013/1 | 10 I | 00019 | USD |

Table des matières

| | |
|---|----|
| Définition du commerce international..... | 1 |
| Les politiques et théories du commerce international | 1 |
| 1.1 La politique du libre échange | 1 |
| 1.2 La politique du protectionnisme : | 2 |
| 1.3 Les intervenants | 3 |
| 1 Les acteurs privés : | 3 |
| Les acteurs institutionnels : | 6 |
| 1 Définition | 19 |
| 1.1 Les types de garanties | 19 |
| 1 Les incoterms (l'International Commercial TERMS)..... | 27 |
| 1.1 Objectif des incoterms : | 27 |
| 1.2 Classement des incoterms : | 28 |
| Les incoterms et les documents requis : | 34 |
| Les limites des incoterms 2010 : | 35 |
| L'évolution des incoterms : | 35 |
| 1 Définition du contrat commercial international : | 38 |
| Eléments constitutifs du contrat commercial international : | 39 |
| L'offre commerciale : | 40 |
| Effets du contrat de commerce international : | 41 |
| 1.1 Obligations des parties : | 41 |
| 1.1.1 Obligations du vendeur : | 41 |
| 1.1.2 Obligations de l'acheteur : | 41 |
| 1.2 Transfert de propriété et de risques : | 41 |
| 1.2.1 Transfert de propriété : | 41 |
| 1.2.2 Transfert de risques : | 41 |
| Les différents documents du commerce extérieur | 42 |
| 1.3 Les documents de prix : | 43 |
| 1.3.1 La facture Pro Forma : | 43 |
| 1.3.2 La facture commerciale : | 43 |
| 1.3.3 La facture consulaire : | 43 |
| 1.4 Les documents de transport : | 44 |
| 1.4.1 Le connaissement maritime (Bill Of Landing B/L) : | 44 |
| 1.4.2 La lettre de transport aérien (LTA) | 45 |
| 1.4.3 La lettre de voiture (CMR) | 45 |

| | | |
|--------|---|----|
| 1.4.4 | Duplicata de la lettre de voiture internationale : | 45 |
| 1.4.5 | Le connaissance de transport combiné : | 46 |
| 1.5 | Documents d'assurance : | 46 |
| 1.5.1 | La police d'assurance : | 46 |
| 1.5.2 | Certificat d'assurance : | 47 |
| 1.6 | Documents annexes : | 47 |
| 1.6.1 | Liste de colisage et de poids : | 48 |
| 1.6.2 | Certificat d'origine : | 48 |
| 1.6.3 | Certificat d'analyse : | 48 |
| 1.6.4 | Certificat sanitaire : | 48 |
| 1.6.5 | Certificat vétérinaire..... | 48 |
| 1 | Lettre de change | 49 |
| 1.1 | Définition | 49 |
| 1.2 | Mentions impératives à la lettre de change..... | 50 |
| 1.3 | Conditions de fond à la création de la lettre de change | 53 |
| 1.3.1 | Les conditions chez le tireur | 53 |
| | Billet à ordre | 60 |
| 1.4 | Définition | 60 |
| 1.5 | Mentions obligatoires du billet à ordre | 61 |
| 1.6 | Mécanisme | 61 |
| 1.7 | Avantages et inconvénients | 62 |
| | Autres instruments..... | 62 |
| 1.8 | Le virement | 62 |
| 1.9 | Les différents types de virements | 63 |
| 1.10 | Mécanisme : | 64 |
| 1.11 | Le chèque | 66 |
| 1.12 | Les différents types de chèques | 66 |
| 1.13 | Les warrants | 68 |
| 1.14 | Mécanisme | 69 |
| | Avantages et inconvénients | 70 |
| | Les techniques de paiement (encaissement documentaire) | 70 |
| 1.15 | La remise documentaire..... | 71 |
| 1.15.1 | Définition : | 71 |
| 1.15.2 | Les intervenants : | 71 |
| 1.15.3 | Les formes de réalisation de la remise documentaire : | 73 |

| | | |
|--------|--|----|
| 1.16 | Le crédit documentaire | 73 |
| 1.16.1 | Définition : | 74 |
| 1.16.2 | Les intervenants : | 74 |
| 1.16.3 | Le mécanisme du crédit documentaire : | 75 |
| 1.17 | Les lettres de crédit stand-by | 76 |
| 1.17.1 | Définition : | 76 |
| 1.17.2 | Les caractéristiques de L.C.S.B : | 76 |
| 1.17.3 | Mécanisme de l'opération : | 77 |
| 1 | Gulf Bank Algeria | 80 |
| | Kuwait Projects Company (KIPCO) | 80 |
| | Vision et Stratégie | 81 |
| | Orientations Stratégiques de Gulf Bank Algeria | 83 |
| | Démarche méthodologique du travail | 85 |
| 1.1 | Le guide d'entretien | 86 |
| 1.2 | Mise en place..... | 86 |
| 1 | La domiciliation des importations | 87 |
| 1.1 | Conditions préalables à la domiciliation | 87 |
| 1.2 | Procédure de domiciliation | 88 |
| 1.2.1 | Ouverture du dossier..... | 88 |
| 1.2.2 | Tenue des répertoires | 88 |
| 1.2.3 | Attribution d'un numéro de domiciliation | 88 |
| 1.2.4 | Attestation de domiciliation..... | 89 |
| 1.2.5 | Le règlement financier..... | 89 |
| 1.2.6 | Déclaration d'apurement des dossiers..... | 90 |
| 1.2.7 | Gestion du dossier | 91 |
| 1.2.8 | Contrôle des engagements..... | 91 |
| 1.2.9 | Inventaire | 91 |
| 1.2.10 | Bilan du dossier | 91 |
| 1.2.11 | Décision du guichet domiciliataire | 91 |
| 1.2.12 | Archivage du dossier | 92 |
| | Domiciliation des exportations | 92 |
| 1.3 | Définition | 92 |
| 1.4 | Procédures de domiciliation..... | 92 |
| 1.4.1 | Ouverture du dossier..... | 93 |
| 1.4.2 | Tenue des répertoires | 93 |

| | | |
|-------|---|-----|
| 1.4.3 | Règlement financier | 93 |
| 1.4.4 | Gestion du dossier | 93 |
| 1 | Le déroulement d'une opération de remise documentaire et de crédit documentaire: | 95 |
| 1.1 | Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import : | 95 |
| 1.1.1 | Présentation du contrat commercial | 95 |
| 1.1.2 | Présentation des parties contractante : | 95 |
| 1.1.3 | Les intervenants du contrat : | 96 |
| 1.1.4 | L'objet du contrat : | 96 |
| 1.2 | Attribution d'un numéro de domiciliation | 97 |
| 1.3 | L'ouverture d'une fiche de contrôle | 97 |
| 1.4 | Constitution de la commission de domiciliation | 97 |
| 1.5 | Le déroulement d'une remise documentaire..... | 97 |
| 1.6 | La constitution du dossier d'une remise documentaire..... | 98 |
| 1.6.1 | Les documents exigés par le client..... | 98 |
| 1.7 | La réalisation d'une remise documentaire..... | 98 |
| 1.7.1 | L'apurement du dossier de domiciliation..... | 99 |
| 1.8 | Règlement de la remise documentaire : | 99 |
| 1.9 | Le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import : | 100 |
| 1.9.1 | Présentation du contrat : | 100 |
| 1.10 | L'attribution d'un numéro de domiciliation : | 102 |
| 1.11 | L'ouverture d'une fiche de contrôle : | 102 |
| 1.12 | La constitution de la commission de domiciliation : | 103 |
| 1.13 | L'ouverture du crédit documentaire import : | 103 |
| 1.14 | La réalisation du Credoc : | 105 |
| 1.15 | L'apurement du dossier de domiciliation : | 106 |
| | Comparaison entre les avantages et inconvénient des méthodes documentaire Crédit documentaire / Remise documentaire | 106 |
| 1.16 | La remise documentaire..... | 106 |
| 1.17 | Le crédit documentaire | 107 |
| | Synthèse et conclusion de l'étude..... | 108 |