

**REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE**  
**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR**  
**ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE**



**UNIVERSITE ABDELHAMID IBN BADIS MOSTAGANEM**

**Mémoire de fin de cycle En vue de l'obtention du diplôme de master En**  
**Sciences commerciale**

**Option : Logistique et transport international**

**theme :**

Les incoterms et les outils de financement du  
commerce extérieur au niveau des banque.

**Mémoire présenté par :**  
**BENBERNOU MOUSTAFA HADI**  
**KARI MOHAMMED**

**Sous l'encadreur :**  
**DR BECHENNI YUCEF**

**Soutenu publiquement devant le jury composé de :**

**Président : BOUZIANNZ Ladjel Maitre de conference A**

**Examineur : MOKRED Abdellah maitre de conference B**

**Rapporteur : BECHENNI Youcef Maitre de conference A**

**Année universitaire :2021/2022**

## Remerciements

*Avant tout, nous remercions Dieu le tout puissant qui nous a donné l'envie, le courage et la force pour mener à terme ce travail, qui a été réalisé au sein du département science commerciale de l'université ABDELHAMID IBN BADIS Mostaganem.*

*Au terme de ce travail, nous exprimons :*

*Toutes nos reconnaissances à notre encadreur DR Bechenni Youcef à l'université de Mostaganem ;*

*Nos respectueux remerciements aux membres du jury , qui nous ont fait l'honneur de participer à l'évaluation de ce modeste travail ;*

*Une attention toute particulière va aux membres du Département de science commercial, pour l'aide technique, le travail administratif et le soutien moral qu'ils nous ont apportés.*

Merci à tous

## Dédicace

*Pour tous ceux que j'aime, je dédie ce mémoire,  
A ma très chère mère que dieu ait son âme  
A mes frères qui n'ont pas cessé de me soutenir et de m'encourager .  
A toute ma famille : KARI  
A tous mes amis  
Je remercie vivement tous mes camarades de ma promotion  
Je vous adresse mes sincères remerciements .*

**Kari Mohammed**

## Dédicace

*Pour tous ceux que j'aime, je dédie ce mémoire,*

*A mes parents ,ma femme*

*A mes frères qui n'ont pas cessé de me soutenir et de m'encourager .*

*A toute ma famille : Benbernou*

*A tous mes amis*

*Je remercie vivement tous mes camarades de ma promotion*

*Je vous adresse mes sincères remerciements .*

**Benbernou mustapha**

# Sommaire

Introduction generale

## **CHAPITRE1 : les usages du commerce extérieur**

Introduction.....2

### **I : les incoterms**

I-1 : les différents types d'incoterms.....4

I-2 : La répartition des partenaires par incoterms.....5

I-3 : précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms.....7

### **II : la domiciliation bancaire**

II-1 : la domiciliation des importations.....8

II-2 : définition, objectifs et réglementations de la domiciliation.....8

II-3 : procédures de domiciliation.....8

II-2 : la domiciliation des exportations.....10

II-2-1 : définition.....10

II-2-2 : ouverture du dossier de domiciliation.....10

II-3 : la gestion de suivi de dossier de domiciliation.....11

### **III : les instruments de paiement :**

III-1 : le cheque.....13

III-1-1 : avantages du cheque.....14

III-1-2 : inconvénients du chèque.....14

III-2 : le virement.....15

III-2-1 : avantages du virement.....16

III-2-2 : inconvénients du virement.....	16
III-3 : le billet à ordre.....	17
III-3-1 : avantages billet à ordre.....	17
III -3-2 : inconvénients de billet à ordre.....	17
III-4 : la lettre de change.....	17
III-4-1 : avantage de la lettre de change.....	18
III-4-2 : inconvénients de la lettre de change.....	18
Conclusion.....	19

## **Chapitre2 : les outils de financement du commerce extérieur**

Introduction .....	20
Section I : le crédit documentaire.....	21
I-1-1 : origine, définition et objectifs.....	21
I-1-2 : les principaux types de crédit documentaire.....	23
I-1-3 : les modes de réalisation de crédit documentaire.....	23
I-1-4 : autres modes de réalisation.....	28
Section II la remise documentaire.....	31
I-2-1 : définition et traitement de la remise documentaire.....	31
I-2-2 : les principaux types de la remise documentaire.....	32
Conclusion générale.....	36

## **Liste des figures :**

**Figure 01** : la réalisation d'un crédits documentaire par paiement

**Figure 02** : la réalisation documentaire par acceptation

**Figure 03** : la réalisation d'un Credoc par négociation

**Figure 04** : schéma d'un crédit documentaire

**Figure 05** : traitement de la remise documentaire

**Figure 06** : la remise documentaire

## **Liste des tableaux**

Tableau n 01 : Les différents types d'incoterms

Tableau n 02 : Représentation des différents cas de déclaration auprès  
l'apurement

## **Introduction generale :**

Le commerce extérieur trouve son origine dans le besoin ressenti par les hommes de faire des échanges et des transactions commerciales au-delà des frontières géographiques, linguistiques, culturelles, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Depuis leur avènement, les échanges internationaux se sont développés et ont pris de l'ampleur jour après jour. De nos jours, des millions de produits sont achetés, vendus et acheminés quotidiennement par voie aérienne, maritime ou terrestre à travers le monde. Cependant, cette évolution s'est aussi accompagnée d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations, à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées de ces exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les différentes parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires. Pour pallier à ces risques et sécuriser au mieux les transactions, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Ainsi, Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement (la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué), les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires

L'exportateur, a pour principal souci de se faire payer par ses clients étrangers. Les exportateurs recherchent le mode et la technique de



paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier avec comme contrainte la conciliation des intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

De nombreux moyens de règlements s'offrent à vous pour payer vos fournisseurs à l'international ou vous faire payer. Afin de déterminer lequel de ces moyens vous conviennent le mieux, considérez lors de votre choix sur le niveau de sécurité qu'il apporte, sa simplicité d'utilisation et sa rapidité d'exécution.

**Problématique :**

Qu'elles sont les incoterms et les outils de financement du commerce extérieur au niveau des banques ?

## **CHAPITRE 1**

# **LES USAGES DU COMMERCE EXTERIEUR**

## **INTRODUCTION :**

Le commerce extérieur est un secteur qui utilise de différentes formules, de ce fait, toute opération commerciale, achat ou ventes nécessite la présence de type d'incoterms et plusieurs instruments de financement tels que le chèque, le virement ..., que l'exportateur et l'importateur utilisent par choix.

Tout en sachant qu'une importation ou exportation nécessite une domiciliation au niveau d'un organisme financier, généralement la banque qui intervient entre les deux parties.

## **SECTION I :Qu'est-ce que le commerce international ?**

Le commerce international correspond à l'échange de biens et de services marchands ainsi que de capitaux entre les pays, facilité par des accords de libre-échange entre les différents espaces économiques.

L'évolution des modes de production au XX siècle a conduit à l'émergence d'une nouvelle forme de compétitivité favorisée par la saturation des marchés intérieurs afin de trouver de nouveaux débouchés à l'international pour écouler les excédents de production. Cette démarche a été favorisée par les accords commerciaux internationaux et par l'abolition des droits de douanes, car ces derniers, constituent la principale entrave aux échanges internationaux<sup>2</sup>. Au lendemain de la seconde guerre mondiale, les échanges internationaux ont connu une croissance exponentielle, dans tous les secteurs. D'ailleurs, on peut constater, dans le commerce mondial, de profondes mutations dont il convient à souligner : le volume et la valeur des échanges commerciaux internationaux des marchandises qui n'ont cessé de croître,<sup>3</sup> l'élargissement du domaine du commerce international échanges de service.

### **1) Deux théories à l'origine du développement du commerce international<sup>1</sup>**

Reléguant le protectionnisme au rang de pratique dépassée, le libéralisme économique et la diffusion des théories du libre-échange se sont appuyées sur deux théories majeures défendues par Adam Smith et David Ricardo.

---

<sup>1</sup> . Braissant Didier, L'International : Risques et couvertures, revue UBS SA, Genève, avril 2009,p14-18

## La théorie de l'avantage absolu

La théorie de l'avantage absolu avancée par Smith repose sur l'intérêt d'une nation à se spécialiser dans les activités où elle est la plus performante (avantage absolu) par rapport à ses partenaires et donc à acheter les produits pour lesquels elle ne dispose pas d'un avantage absolu à ses partenaires.

On parle alors de division internationale du travail.

## David Ricardo : les limites de l'avantage absolu

David Ricardo note néanmoins une faille dans la logique d'Adam Smith. Comment intégrer les pays n'ayant aucun avantage absolu dans les échanges commerciaux ? Pour répondre à cette question, Ricardo intègre le concept d'avantage relatif. Une nation sans avantage absolu aura tout intérêt de se spécialiser dans les activités pour lesquelles elle dispose d'un avantage relatif, c'est-à-dire dans les activités où elle reste performante sans pour autant être la nation leader.

Ces théories principales ont bien entendu évolué et ont été complétées ou bien contestées par les différents courants de pensée économiques.

## **2) Les grandes évolutions du commerce international<sup>2</sup>**

L'internationalisation des échanges a connu un essor tout au long du milieu du XIXe siècle avant d'être brusquement ralentie suite à la Première Guerre mondiale ainsi qu'au renforcement du protectionnisme qui s'est établi dans l'entre-deux-guerres, notamment à cause de la crise boursière puis bancaire de 1929 qui a frappé les Etats-Unis.

---

<sup>2</sup> . Gestion du risque de change, livre blanc, EDC, Canada, p 45-46

A la fin de la Seconde Guerre mondiale, le commerce international va connaître un essor important sous la houlette des institutions internationales créées via les accords de Bretton Woods signés le 24 Juillet 1944. On pense notamment au FMI (Fonds Monétaire International), la Banque Mondiale (qui à l'époque était connue sous le nom de "Banque internationale pour la reconstruction et le développement") et le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), plus connu aujourd'hui sous le nom d'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

La création de ces trois organismes a ainsi favorisé l'expansion du libre-échange entre les acteurs économiques, mais aussi permis à des États dévastés par les conflits de se reconstruire.

A partir des années 60, les firmes multinationales vont jouer un rôle prépondérant dans l'essor des échanges commerciaux, sous l'impulsion du GATT. Ses mesures principales furent la diminution des droits de douane, l'interdiction des quotas, ainsi que la clause de la nation la plus favorisée (cette clause stipule qu'un avantage accordé à un pays membre ne peut-être refusé à un autre pays membre). En effet, les échanges intra et extra-firmes se développent jusqu'à représenter environ deux tiers des échanges aujourd'hui.

L'évolution des technologies de l'information et de la communication a, dans le même temps, permis l'évolution des échanges de services. Ces évolutions ont également favorisé la circulation des capitaux. On parle alors de globalisation financière.

### **3) Comment mesurer le commerce international ?**

Comme expliqué, le commerce international correspond aux flux d'échanges de biens et services entre les différents pays ou zones d'échange. Afin de mesurer celui-ci, deux indicateurs sont utilisés :

Pour évaluer les échanges de biens et de services entre un pays donné et le reste du monde : l'indicateur principal utilisé est la balance commerciale. Cette dernière est le résultat de la différence entre les exportations et les importations. Le solde après opération se nomme "solde commercial".

Pour évaluer l'ensemble des échanges commerciaux, il faut se référer à la balance des transactions courantes qui prend également en compte les flux de revenus ainsi que les transferts courants et pas uniquement les biens et services.

### **4) Indicateurs**

Le commerce international se mesure par les flux (exportations et importations) de marchandises et de services. Ces flux peuvent s'appréhender à différents niveaux : entre un pays et le reste du monde, entre des zones, au sein d'une même zone.

La balance commerciale est un compte statistique qui enregistre les exportations et importations de marchandises (biens) entre un pays donné et le reste du monde. Le solde commercial correspond à la différence entre les exportations et les importations ; ce solde nous éclaire sur les performances commerciales du pays. Attention, il s'agit ici uniquement des exportations / importations de marchandises, ne sont pas pris en

compte les flux de services. Pour connaître l'ensemble des flux de biens et de services entre un pays donné et le reste du monde il faut se référer à la balance des transactions courantes;

Le degré d'ouverture est un indicateur qui permet de savoir dans quelle mesure le pays est ouvert sur l'extérieur :  $= [(X+M/2)/\text{PIB}] \times 100$ .

Le commerce international n'est pas un phénomène récent ; en effet, déjà au 19ème siècle, le commerce international progressait à un rythme supérieur à celui de la production mondiale. Cette tendance se confirme et même s'accroît après 1945, si bien qu'entre 1980 et 2015 le commerce mondial a été multiplié par 7,8 (d'après l'OMC) tandis que le PIB (qui comprend aussi la production de service) l'a été par 6,8 d'après la Banque mondiale. Dans cette perspective, le commerce international est perçu comme un des moteurs de la croissance.

Cette progression fulgurante du commerce international s'est accompagnée de transformations dans la structure de ce dernier, tant du point de vue de la nature des produits échangés que dans la répartition géographique de ces échanges. Ainsi, au cours de ces deux derniers siècles, la part des produits manufacturés dans les échanges n'a cessé d'augmenter pour devenir prépondérante et ce au détriment des produits agricoles.

Par ailleurs, depuis deux décennies environ, la part des services dans le commerce international s'est accrue considérablement et ils tiennent aujourd'hui une place centrale dans les échanges. Corrélativement, le commerce international a été amené à se concentrer géographiquement autour de trois zones constituant ce que l'on appelle la Triade (Amérique du nord, UE, Asie) ; voire même au sein de chacune de ces zones (commerce intra-zone). Cette dynamique a ainsi marginalisé certaines



parties du monde (exemples : l'Afrique, l'Europe centrale-orientale, le Moyen-Orient, l'Amérique Latine).

### **5) Erreurs Fréquentes**

Il ne faut pas confondre commerce international et mondialisation. On entend par mondialisation la libre circulation des biens et services, des capitaux ainsi que des hommes, tandis que le commerce international ne concerne que les flux de biens et, par élargissement, de services.

Il ne faut pas croire que ce sont les Etats qui contrôlent le commerce international. Si un pays a un solde commercial déficitaire, ce n'est pas l'Etat qui va payer le déficit mais le pays, la nation, qui devra trouver une solution, par exemple par l'endettement. Cet endettement n'est pas public, a priori.

## SECTION II : les incoterms

Les incoterms est une série de règles internationales qui sert à interpréter les termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce extérieur, désignés sous forme d'abréviation incoterms (INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS).<sup>3</sup>

Ils ont été élaborés par la chambre de commerce international (CCI) afin d'éviter toute ambiguïté concernant la répartition entre les acheteurs et les vendeurs. Les frais et les risques liés à l'acheminement des marchandises et pour adapter cette série aux changements dans les pratiques commerciales internationales plusieurs modifications ont été apportées. Il s'agit des modifications faites dans années suivantes 1953, 1967, 1980, 1990, et 2000<sup>4</sup>.

### I-1) les différents types d'incoterms

On distingue quatre (04) groupes d'incoterms, chaque un est représenté par des sigles, comme le confirme le tableau n°01.

Tableau n°01 : les différents types d'incoterms

Incoterms				
Groupe	Sigle	Anglais	Français	Mode de transport
(E) départ	EXW	EX Works (... named place).	A l'usine (... lieu convenu	Tous modes de transport

<sup>3</sup>. Guide de l'exportateur - CCI International Champagne-Ardenne – 2015, p 12

<sup>4</sup>. idem

(F) départ	FCA	Free carrier (... named place).	Franco transporteur (...lieu convenu ).	Transport maritime
	FAS	Free alongsideship (...named port of shipment).	Franco long de navire (... port d'embarquem ent convenu).	Transport maritime
	FOB	Free on Board (... named port of shipemnt).	Franco bord (...port d'embarquem ent convenu).	Transport maritime
(C) départ	CFR	Cost and freight (...named port destination).	Cout et fret (...port de destination convenu ).	Transport maritime
	CIF	Cost ,insurance and freight (... named port of destination ).	Cout, assurance et fret (... port de destination convenu).	Transport maritime

(D arrivée )	CPT	Carriage paid to (...named place of destination).	Port payé jusqu'à (...lieu de destination convenu).	Tous modes de transport
	CIP	Carriage insurance paid (...named place of destination ).	Port payé assurance jusqu'à (... lieu de destination convenu).	Tous modes de transport
	DAF	Delivered at frontier (...named place).	Rendu frontière (...lieu convenu).	Tous modes de transport
	DES	Delivered ex ship (...named port of destination	Rendu ex ship (... port de destination convenu.	Transport maritime
	DEQ	Delivered Ex quay (...named port destination).	Rendu a quai (... port de destination convenu).	Transport maritime
	DDU	Delivered duty unpaid (...named place destination).	Rendus droits non acquitté (...lieu de destination	Tous modes de transport

	DDP	Delivered duty paid (...named place destination).	Rendu droit acquittés (... lieu de destination convenu).	Tous modes de transport
--	-----	---	--	-------------------------

A partir de ce tableau, on peut détecter une autre répartition des sigles :

Les incoterms de vente au départ : famille des E, C et F ou les charges et les risques liés au transport principal sont transportés par l'acheteur.

Les incoterms de vente à l'arrivée : famille des D, ou les charges et les risques liés au transport principal sont supportés par le vendeur.

Les incoterms DAF : ou le vendeur supporte les frais et les risques de transport jusqu'à une frontière donnée au-delà de laquelle l'acheteur prend le relais.

## **I-2) les répartitions des obligations des partenaires par incoterms :<sup>5</sup>**

L'acheteur et le vendeur, en se référant dans leurs contrats à l'un des incoterms de la CCI, précisent en toute sécurité leurs responsabilités respectives.

**EXW** : l'exportateur remplira son obligation de livraison quand la marchandise est mise à la disposition de l'importateur doit prendre en charge tous les frais et les risques liés au transport jusqu'à la destination souhaitée

En parle d'obligation minimum pour le vendeur.

<sup>5</sup> . Guide de l'exportateur , op- cit,p 20-21

**FCA** :le vendeur supportera les risques et les frais liés à la marchandise jusqu'à la remise de celle-ci au transporteur désigné par l'importateur, au-delà tous frais et risques de perte ou de dommage seront pris en charge par l'acheteur.

**FAS** :le vendeur remplit son obligation de livraison quand a la marchandise sera le quai ou les allèges du navire choisis par l'acheteur qui se chargera de paiement de fret et les formalités de dédouanement export.

**FOB** :les obligations de l'importateur augmentent car il prend en charge le placement de la marchandise au bastingage <sup>6</sup>du navire, les frais de chargement au port, paiement des formalités de dédouanement export ainsi que les frais et les risques jusqu'à l'embarquement de la marchandise, par contre l'acheteur sera chargé de payer le fret et assumera les risques et les frais dès que la marchandise passe le bastingage.

**CFR** :les obligations de l'exportateur et l'importateur reste les mêmes que celle de FOB, sauf que le paiement de fret et les frais seront à la charge de l'exportateur jusqu'au port de destination.

**CIF** : la seule différence qu'a cet incoterm avec le CFR est l'existence d'une obligation supplémentaire pour l'exportateur et qui est l'assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage au cours du transport.

**CPT** :l'exportateur choisis un transporteur, paye le fret et les formalités de dédouanement export ainsi que les frais et les risques jusqu'à la remise au premier transporteur désigne par l'acheteur, à partir de là tous sera à, la charge de cet importateur.

---

<sup>6</sup>.idem

**CIP** :de même que CPT pour les deux contractants avec l'intégration d'une obligation de plus pour l'exportateur qui est l'assurance contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise.

**DAF** : l'exportateur prendra en charge les frais et les risques jusqu'à la frontière convenue avec paiement de formalités d'importation. A partir de cette frontière. Les frais, les risques et formalités d'importation seront assumé par l'importateur.

**DES** : l'exportateur choisit le navire, paye le fret et la marchandise sera à charge jusqu'à bord du navire au port de la destination convenu. L'importateur s'occupe de déchargement du navire et les formalités de dédouanement import.

**DEQ** : l'acheteur supporte les frais et les risques liés à l'acheminement de la marchandise dédouanée sur le quai du port de destination où elle sera prise en charge par l'acheteur.

**DDU** : l'exportateur doit mettre la marchandise à la disposition de l'importateur au lieu convenu dans son pays et tous les frais et les risques sont assumés par lui, par contre l'importateur payera seulement les droits et taxes du fait de l'importation.

**DDP** : tous les frais et les risques y compris le dédouanement import et déchargement jusqu'à la livraison chez l'acheteur sont à la charge du vendeur. On parle d'obligation maximum pour le vendeur.

### **I-3) précaution à prendre dans l'utilisation des incoterms :<sup>7</sup>**

Bien connaître la signification des incoterms et leurs sigles ;

---

<sup>7</sup> . Guide de l'exportateur – op-cit,p 25

Les partenaires doivent faire référence à ces incoterms clairement dans le contrat de vente en mentionnant bien le lieu convenu. Par exemple CIF Algérie CCI 2000.

Faire suivre le sigle utilisé du lieu de référence (port, frontière, ...etc.), l'information sans laquelle l'Incoterms n'a aucune signification. Exemple : FOB doit toujours être suivi du port choisi, DAF doit être suivi de la frontière concernée.

Tenir compte du mode de transport, tous les Incoterm ne sont pas utilisables pour tous les modes de transport. Exemple : pour une expédition terrestre le sigle FOB est inutilisable.

L'Incoterms ne règle pas le problème de transfert de propriété de la marchandise mais uniquement le transfert des risques et des frais entre acheteur et vendeur.

Toutes les modifications aux obligations de l'Incoterms doivent être mentionnées à côté de celui-ci. Exemple : DDP SINGAPOUR TVA non acquittée \_ incoterms 2000 CCI.

Si les partenaires apportent sans leur contrat de vente des conditions différentes de celles de l'Incoterms officiel, c'est le contenu de contrat qui prévaut.

Les variantes des Incoterms peuvent porter à une confusion, pour cela, il faut les utiliser prudemment afin d'éviter toute perte de bénéfice tiré de l'Incoterms. Exemple : FOB aux Etats-Unis comporte six(06) interprétation différentes.

Dans le cas d'achat, il est important que le client vérifié que l'assurance de transport est souscrite par le fournisseur soit par les obligations de l'Incoterms, soit par contrat commercial.



Le choix d'un Incoterms démontre le niveau de sécurité que l'acheteur ou le fournisseur apporteraient l'un pour l'autre. De ce fait, il est évident qu'une marchandise sera achetée à des prix différents selon l'Incoterms utilisé<sup>8</sup>

## **SECTION II : la domiciliation bancaire :**

La domiciliation est une procédure qui est préalable a toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étrange conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes.

### **II-1) La domiciliation des importations <sup>9</sup>**

#### **II-1-1) Définition et objectif :**

Les importations de biens ou de services de l'étranger sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable auprès d'une banque en Algérie.

Elle consiste pour :

L'importateur : à faire au choix avant la réalisation de son opération, d'une banque Algérienne chez où, il s'engage à effectuer à faire effectuer pour son compte les opérations et les formalités bancaire prévues pour la réglementation en vigueur.

La banque domiciliaire : à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents préalables (douaniers, commerciaux, financiers, etc.) permettant de s'assurer que le bien ou le service a été introduit en Algérie

---

<sup>8</sup>. idem

<sup>9</sup>. Guide du commerce extérieur, attijariwafa bank, 2010, p 25

et que son règlement est régulier en regard de la réglementation des changes en vigueur.

## **II-1-2) procédure de la domiciliation :<sup>10</sup>**

Le client se présente à la banque munie d'un contrat commercial ou de tout autre document équivalent tel le bon de commande, ainsi que d'une demande d'ouverture<sup>11</sup>.

Le banquier doit s'assurer que :

Le client résident est éligible aux opérations du commerce extérieur, de ce fait, il doit d'une part, posséder un registre de commerce en cours de validité et conforme à la législation. D'autre part, il doit y avoir une surface financière suffisante et des garanties de solvabilité.

Le produit objet de l'opération de l'importation n'étant pas frappé d'interdiction d'importation, et possédant l'autorisation nécessaire pour les produits soumis à une autorisation spéciale.

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

A	B	C	D	E	F
01/876	18/03	12	00009	09101	90

La case A : 5chiffres représentant le numéro de guichet agréé.

---

<sup>10</sup> . Gestion opérationnelle et couverture des risques de change, revue Earnst et Young, Janvier

<sup>11</sup>. Guide du commerce extérieur, op-cit, p 27

La case B : c'est des chiffres représentant l'année et le trimestre en cours, l'exemple 18/3 signifie le 3eme de l'année 2018)

La case C : contient les chiffres représentant la nature de l'opération. Cette case doit contenir l'un des numéros suivants :

**12** : importation faisant partie d'un marché de travaux.

**13** : importations liées à un contrat d'étude.

**14** : importations liées à un contrat de fourniture.

**15** : importations liées à un contrat clefs en main.

**16** : importations liées à un contrat de brevet d'exploitation.

La case D : le numéro chronologique de dossier. Exemple : 00009.

La case E : le numéro d'immatriculation de l'entreprise.

La case F : le code de la devise. Exemple : XEU pour l'euro.

Le banquier appose ensuite le cachet de domiciliation sur le document commercial, et ne doit en aucun cas omettre de percevoir les commissions et taxes concernant la domiciliation.

Toutes les opérations d'importations faisant l'objet d'une domiciliation donne lieu à la délivrance d'une attestation de domiciliation par la banque, sur laquelle sont repris tous les renseignements nécessaires sur les opérations.

L'attestation est établie en quatre exemplaires destinés aux clients, aux douanes, et à la direction de commerce extérieur, le dernier reste en possession de la banque.

Cette attestation est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques

## **II-2) la domiciliation des exportations :<sup>12</sup>**

### **II-2-1) définition et objectif :**

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

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

L'un à choisir une banque intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et l'ensemble des formalités et attachants.

Autre à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

### **II-2-2) Ouverture du dossier de domiciliation à l'exportation :**

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 04 cases comme suite<sup>13</sup>

<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>
01876	98/3	CT ou MT	00001

La case A : numéro d'agrément de guichet.

La case B : l'année et le trimestre.

La case C : c'est pour désigner si le délai est court ou de moyen terme.

Car on distingue deux cas d'exportation.

---

<sup>12</sup> . Gestion opérationnelle et couverture des risques de change, op-cit,p 52

<sup>13</sup>

Exportation à court terme dont le délai de rapatriement est de 120jours. Exportation à long terme dont le délai est supérieur à 120jours.

La case D : représente le numéro chronologique du dossier.

L'ouverture du dossier de domiciliation se fait en présentant, par le client une demande d'ouverture et une facture pro forma ou tout autre document équivalent.

Le banquier reproduit sur la fiche de contrôle toutes les précisions de contrat commercial, on peut citer :

- L'identité des co-contractants ;
- Le pays d'origine ou de provenance des marchandises ;
- La nature est marchandises ou des prestations fournies ;
- Leurs quantités, prix unitaire et valeur globale ;
- La monnaie de paiement ;
- Les délais de livraison ;
- Moe et conditions de transport ;
- Le numéro de domiciliation et la date d'ouverture du dossier ;
- Nom de guichet domiciliaire (l'agence).

C'est également les mêmes précisions inscrites sur la fiche de contrôle dans le cas d'une importation.

### **II-3) la gestion et le suivi du dossier de domiciliation :**

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

Les documents exigés par les réglementations des changes doivent être réclamés systématiquement (facture, documents douaniers, formules annotées ainsi que tout documents qui s y apporte).

Après l'ouverture du dossier de domiciliation, l'agence procède au suivi en utilisant la fiche de contrôle, à savoir :

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

### **Apurement de la domiciliation :**

L'examen d'apurement se fera sur la base documents suivants :

- Factures définitives (facture commerciale)
- Documents douaniers D10.
- Formule statistique annotée par le DOE (Direction des Opérations avec l'Etranger) f4 l'apurement des dossiers de domiciliation doit règlementairement en principe intervenir :
- Pour les contrats DI :( les importations à délai normal) dans les trois mois qui suivent la réalisation physique de l'opération ;
- Pour les contrats DIP :( les importations à délai spécial) qui sont réalisés dans un délai supérieur à six mois.

« Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque. »

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

- Conservation au niveau de la banque le dossier en insuffisance de règlement.

- Transmission à la banque d'Algérie le dossier en excédent de règlement.

**Tableau n°02 : représentation des différents cas de déclaration après l'apurement :**

Situation	Contenu de dossier
1-apuré	<ul style="list-style-type: none"> <li>-existence du document douanier (D10) Exempleire banque ou copie conforme prima.</li> <li>-existence de formule statistique (F4) annotée.</li> <li>-existence facture définitive dont la différence ne dépasse pas 30.000DA</li> </ul>
2-excédent	<ul style="list-style-type: none"> <li>-existence de facture définitive :</li> <li>-existence de facture statistique (F4).</li> <li>-Absence du document douanier(D10) ou différence F4&gt;à 30.000da</li> </ul>
3-insuffisance	<ul style="list-style-type: none"> <li>-existence du document douanier D10 :</li> <li>-existence de facture définitive.</li> <li>-absence formule statistique F4 annotée ou différence F4&gt;à 30.000DA</li> </ul>
4-inutilisé	<ul style="list-style-type: none"> <li>-annulé : existence lettre d'annulation par le client.</li> <li>-inutilisé : le client ne s'est pas manifesté malgré les lettres de rappel de la banque</li> </ul>

## **SECTION III : les instruments de financement du commerce extérieur :**

L'instrument de financement est la forme matérielle qui sert de support au paiement. Dans le cadre de commerce extérieur, le paiement des importations et exportations se fait en moyen de plusieurs instruments, certains ont une réalité physique, comme le chèque. Le développement de l'échange électronique de données fait progressivement disparaître les supports matériels au profit des transactions entièrement informatisées, tel que le virement bancaire international.

### **III-1 le chèque :**

« C'est un titre de paiement par lequel d'un compte donne ordre à son banquier de payer à un bénéficiaire (l'endossement nominatif).

L'émission d'un chèque fait donc intervenir (04) quatre parties :

- **Un tireur** : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur ;
- **Un tiré** : c'est celui qui exécute de tireur, qui représente quand à elle la banque du vendeur ;
- **Un bénéficiaire** : c'est la partie qui prend possession des fonds (vendeur) ;

Il existe deux types de chèques :

**Le chèque d'entreprise** : c'est un chèque tiré sur un compte bancaire, la provision sur le compte de l'importateur pouvant être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à son établissement bancaire, il doit être certifié ou visé par une banque pour que l'exportateur ait la garantie d'être payé ;



**Le chèque de banque :** l'émission de ce chèque consiste, pour la banque a apporté au bénéficiaire la garantie de l'existence de la provision, jusqu'au terme de délai de paiement soit 03 ans et 20 jours (trois ans et vingt jours).

Dans certains cas, le chèque sera porter en compte « sauf bonne fin », par cette technique, l'exportateur dispose dès la présentation de chèque au guichet de sa banque, du montant de celui-ci sur compte, mais sous réserve de bonne fin.

Si le chèque reste impayé par le débiteur (importateur), la banque récupérera le montant versé sur le compte de l'exportateur.

### **III-1-1 les avantages du chèque :**

Le chèque présente les avantages suivants :

Il est très répandu dans le monde ;

Gratuit pour le vendeur, frais minimes pour l'acheteur ;

Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur :

- En exigeant un chèque de banque ou chèque certifié ;
- En utilisant le mécanisme de chèque SBF(sauf bonne fin), où l'exportateur sera crédité de sa créance dès réception de chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.

### **III-1-2) les inconvénients de chèque :**

Le chèque est caractérisé par de nombreux inconvénients :

Son émission est laissée à l'initiative de l'acheteur ;

Si le cheque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change ; Le chèque peut être perdu, volé ou falsifié ;

Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé (chèque sans provision) ;

### **III-2) Le virement :**

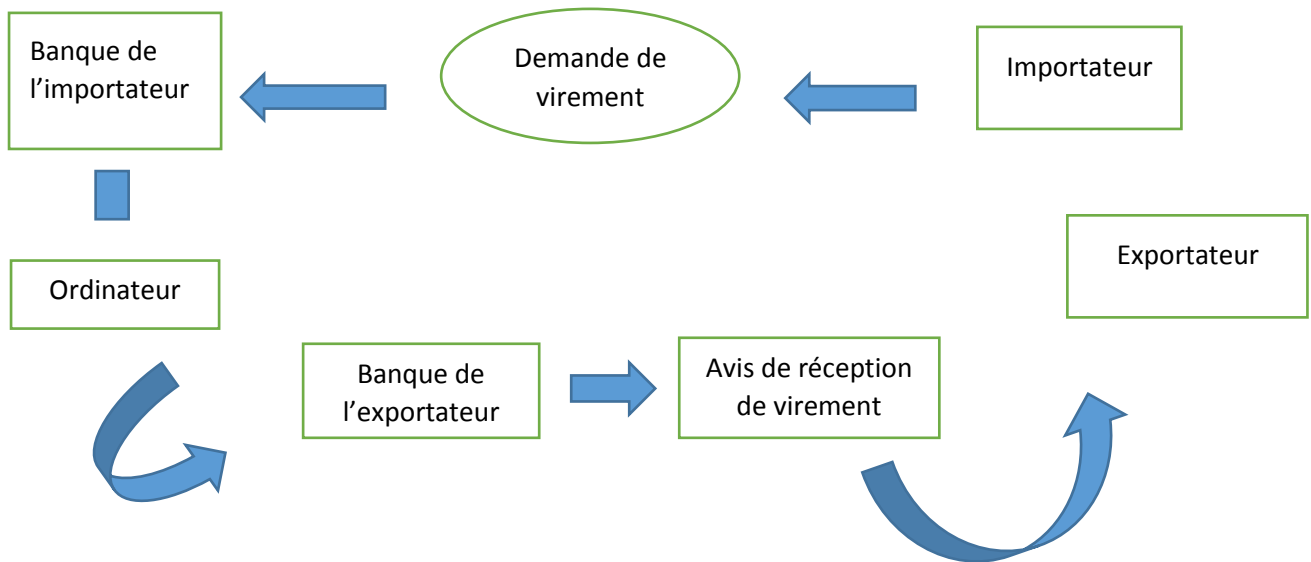
« C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne ordre à son banquier de payer son créance (l'exportateur) par virement. »

Le virement s'effectue par de (02) deux manières :

**Le téléx :** c'est une forme de paiement rapide, le virement téléx n'en n'est pas moins inadapté à l'évolution de commerce extérieur, les banques travaillent à base des données informatisées et non plus de documents papiers.

**Le SWIFT :** society for worldwide Interbank Financial Telecommunication, « SWIFT est un réseau international hyper protégé de transaction banquier dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergents et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunications afin de d'automatiser le téléx et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre. »

## Schéma de fonctionnement du système SWIFT :



### III-2-1) les avantages du virement :

Les avantages de virement international qui peuvent être énoncés sont :

La sécurité : grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées, tel que le cryptage des messages qui empêchent les écoutes pirates ;

Le virement est rapide et peu coûteux ;

Impossibilité de perte, de vol ou de falsification ;

La facilité d'utilisation ; le système fonctionne 24 heures sur 24 et 365 jours par an ; Virement de compte en compte.

### **III-2-2) les inconvénients de virement :**

En termes d'inconvénients, nous retiendrons que :

Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (risque de retard voir de non-paiement) ;

L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;

Il ne protège pas l'exportateur contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise ;

Non négociable ;

### **III-3) le billet à ordre :**

« C'est un écrit par lequel l'acheteur (appelé souscripteur) promet à son créancier, le vendeur (appelé bénéficiaire), le paiement des sommes dues, à vue ou à échéance sur présentation du billet à ordre à une banque désignée (généralement la banque du vendeur) ».

#### **III-3-1) Les avantages du billet à ordre :**

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages :

- Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale
- Protéger par le droit cambiaire
- Négociable et s'échange par endos (transmissible)
- Mobilisable (escomptable auprès d'une banque)

### **III-3-2) les inconvénients du billet à ordre :**

Parmi les inconvénients de billet à ordre, citant quelques-uns :

Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayé ;

Risques de perte ou de vol ;

Emis à l'initiative de l'acheteur.

### **III-3) la lettre de change :**

« Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain de mentions doivent obligatoirement apparaître sur la lettre de change :

- La dénomination de lettre de change ;
- Le mandat de payer une somme déterminée ;
- Le nom du tiré ;
- L'échéance ;
- Le lieu du paiement (généralement au guichet de la banque du vendeur) ;
- La date et le lieu de création de l'effet ;
- Le nom du bénéficiaire et la signature de tireur ;

Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long.

### **III-3-1) les avantages de la lettre de change :**

Parmi les avantages de la lettre de change, on peut citer :

Qu'elle est protégée par le droit cambiaire ;

Emise à l'initiative du vendeur et acceptée par l'acheteur ;

Elle matérialise une créance qui peut être mobilisable ou négociable ;

Elle peut être avalisée (une traite avalisée peut écarter le risque d'impayé ; donc, apporte une forte sécurité de paiement mais ne supprime pas le risque de non transfert) ;

### **III-3-2) les inconvénients de la lettre de change :**

On peut citer parmi ses inconvénients ceux-ci :

Risque d'impayé, sauf si un aval existe ;

Risque de vol ou de perte ;

Lenteur de recouvrement, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.

## **Conclusion :**

Les différents types d'incoterms et instruments de paiements, déjà examinés, peuvent apporter à l'opération commerciale, un énorme soutien financier, permettent ainsi d'assurer son exploitation et sa réussite au même temps.

Toutefois il indispensable au banquier au vérifier au préalable, si le type d'incoterms et d'instruments choisi sont parfaitement adéquat.

Dans ce cadre, la domiciliation bancaire, consiste à faire le choix' avant la réalisation de l'opération commerciale, d'une ayant la qualité d'intermédiaire agréé, de laquelle l'opérateur s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaire prévues par la réglementation de commerce extérieur.

## **CHAPITRE 2**

# **LES OUTILS DE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR**



## **INTRODUCTION :**

Les opérations de commerce extérieur s'accroissent d'un jour à l'autre, dégagent un besoin de financement, et pour satisfaction de ce besoin, il faudrait des instruments à la fois de garantie et de crédit.

A cet effet, on va traiter les crédits imports, en axant notre travail sur le crédit documentaire et la remise documentaire.

## **Section I : la gestion des paiements internationaux**

Si vous décidez de réaliser des opérations commerciales à l'import et/ou à l'export, vous aurez besoin de connaître les principaux moyens de paiement à votre disposition. En effet, dans le domaine du commerce international, différents moyens de paiement existent. Cerfrance Gironde vous présente les plus utilisés par les entreprises françaises afin de faciliter les projets de développement des entrepreneurs de Gironde.

### **1) Les moyens de paiement courants dans le domaine de l'import-export**

- Le virement bancaire européen SEPA et le virement bancaire international SWIFT,
- La lettre de change internationale et le billet à ordre,
- Le chèque international,
- Le crédit documentaire ou la remise documentaire.

De plus, la gestion des paiements internationaux inclut, outre la connaissance des moyens de paiement mobilisables, la maîtrise du risque de change.

### **2) Les virements européens et internationaux**

Le virement bancaire est une solution facile d'utilisation pour payer ses importations et obtenir le paiement de ses exportations. Il existe deux types de virements :

- Les virements SEPA, qui sont utilisés dans l'Union Européenne et au sein des pays adhérents au système SEPA, c'est-à-dire à l'espace unique de paiement en euros. Les virements sont donc libellés en euros et les coordonnées bancaires des deux parties réalisant la transaction commerciale sont au format BIC/IBAN,
- Les virements SWIFT, sont utiles hors de la zone SEPA pour tous les virements internationaux. Les virements respectant la norme SWIFT permettent de sécuriser les transactions financières et de diminuer les délais relatifs au transfert d'argent. De plus, il faut savoir que les virements SWIFT peuvent se faire dans toutes les devises, à l'exception de l'euro. La mise en place de virements, qu'ils soient européens ou internationaux, impliquent très souvent des frais bancaires. Il est conseillé de négocier avec son client ou son fournisseur le partage des frais bancaires relatifs au virement. Ainsi, le vendeur s'acquittera des frais bancaires émis par sa banque et l'acheteur paiera les frais inhérent à sa banque. Néanmoins, dans certains cas, pour faciliter l'exportation de ses produits, une entreprise pourra accepter, à titre exceptionnel, de prendre à sa charge la totalité des frais bancaires.

### **3) Les effets de commerce**

Tout comme les virements, la lettre de change internationale et le billet à ordre sont des instruments de paiement faciles d'utilisation. En effet, le vendeur peut choisir d'émettre une lettre de change internationale pour obtenir le règlement de sa marchandise à la date prévue lors de la conclusion du contrat commercial. De la même manière, l'acheteur peut prendre la décision qu'il émettra un billet à ordre à l'attention du vendeur portant la date de paiement convenue.

Les effets de commerces sont des moyens de paiement très fréquents à l'international car ils permettent aux entreprises de sécuriser leurs transactions commerciales tout en gérant de manière efficace leur trésorerie. Par ailleurs, en cas de litige commercial, l'effet de commerce matérialisant une dette à payer, vous pouvez vous appuyer sur le droit commercial et notamment le droit de change (également appelé « droit cambiaire ») pour obtenir le paiement tel que stipulé dans le contrat commercial.

#### **4) Le chèque international**

Le chèque est un moyen de paiement apprécié en France du fait de sa simplicité, même s'il ne permet pas de s'assurer du paiement effectif du produit et/ou service acheté. Dans le domaine de l'import-export, le chèque international reste un instrument de paiement utilisé, même si, selon les pays, son utilisation est plus ou moins appréciée par les entreprises.

Le chèque international classique est émis par l'acheteur dans sa monnaie locale ou en devises étrangères. Pour émettre un chèque en devises étrangères, il convient de s'adresser auprès de son établissement bancaire afin de connaître les modalités d'émission de celui-ci. Par ailleurs, pour sécuriser les paiements internationaux, certaines entreprises choisissent de payer leurs achats en chèques de banque internationaux. Grâce à la signature de l'établissement bancaire de l'acheteur approuvant l'émission du chèque, le vendeur sécurise son exportation.

De plus, il existe la possibilité de faire appel à une autre technique bancaire pour régler ses achats à l'international. Il s'agit du chèque de

banque « swift to cheque ». Lorsque l'acheteur souhaite émettre un chèque de banque à l'international, son établissement bancaire peut lui proposer de mandater l'un de ses partenaires bancaires dans le pays où est localisé le vendeur afin de réaliser le paiement de la somme convenue, dans la devise du pays d'exportation.

## **Section II: le crédit documentaire :<sup>14</sup>**

Le développement des transactions internationales a été facilité par le recours à des instruments de crédit, de financement et de garantie, permettant une sécurité aux vendeurs et aux acheteurs qui se connaissent peu ou pas, parmi ces instruments, nous trouverons le crédit documentaire.

### **I1-1) origine, définition et objectifs du crédit documentaire :**

#### **A/ l'origine du crédit documentaire :**

L'apparition du crédit documentaire remonte loin dans l'histoire, il tient sa source de « la lettre de crédit ». Sachant que cette dernière a été quelque peu modifiée, d'où les transferts de fonds vont être soumis à la présentation des documents, liés à la marchandise qui fait l'objet de transaction, ce qui va donner ce que l'on appelle **crédit documentaire**.

En tant que moyen de financement et de garantie, le permet à l'exportateur de recouvrer et de mobiliser avec une grande sécurité ses créances, et à importateur d'accroître ses achats en lui fournissant des fonds.

#### **B/ 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 monnaie convenue, si ce dernier présente, dans un délai fixé, les documents prescrits ».

---

<sup>14</sup> . Les techniques de paiement du commerce extérieur, sur file:///C:/Users/Poste01/Downloads/538e053ce13b1.pdf.

L'importateur (ou donner d'ordre) demande à son banquier (ou banque émettrice), de procéder auprès de la banque de l'exportateur (ou banque notificatrice) à l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de cet exportateur (ou bénéficiaire).

Par cette ouverture de crédit, le banquier de l'importateur s'engage à payer l'exportateur qui reçoit l'argent correspondant à cette vente, dès l'expédition de la marchandise, tout en respectant les conditions de Credoc.

- Le donneur d'ordre (l'acheteur) : personne qui demande à sa banque d'ouvrir un Credoc, en s'engageant à régler les paiements des achats et les frais décaissés par celle-ci.
- La banque émettrice : elle réalise l'ouverture de Credoc, et garantit au vendeur l'exécution des obligations de l'acheteur, si toutes les conditions sont remplies.
- Le bénéficiaire (le vendeur) : personne dont le crédit est émis en sa faveur, pouvant exiger le paiement à la banque émettrice, une fois qu'elle a rempli les conditions de Credoc.
- La banque notificatrice : c'est la banque correspondante de la banque émettrice, généralement située dans le pays le vendeur, elle a pour mission de prévenir le bénéficiaire de l'ouverture de crédit.

Elle devient confirmatrice si elle s'engage à garantir les garanties offertes par la banque émettrice ne sont pas considérées suffisantes.

### **C/ les objectifs du crédit documentaire :**

En tant que le Credoc est l'instrument de financement le plus important dans le commerce extérieur, il permet d'atteindre un équilibre entre l'intérêt s de l'acheteur et ceux de vendeur, et cela si l'opération est bien

maitrisée de la négociation du contrat commercial jusqu'à la mise en place du Credoc.

Pour cela, l'activité commerciale exige de l'opérateur :

De disposer de connaissance et d'aptitudes techniques, commerciales et financières (connaissance des marchés) ;

De connaître la réglementation nationale, étrangère et internationale.

Le Credoc est né pour un besoin de sécurité dans les transactions commerciales internationales, il a tendance à réduire les risques et les difficultés liés à la distance qui sépare les opérateurs économiques, la méconnaissance de leur honorabilité et leur solvabilité.

La technique de Credoc, qu'elle soit coûteuse, offre le maximum de sécurité au vendeur comme à l'acheteur.

### **I-1-2) les principaux types du crédit documentaire :**

Les crédits documentaires rencontrés fréquemment sont les suivants :

#### **A/ le crédit documentaire révocable :**

Ce type de crédit peut être à tout moment modifié ou annulé par l'importateur sans avertissement préalable, alors que les marchandises peuvent être en route. En raison de ces problèmes et risques, ce crédit est rarement utilisé.

#### **B/ le crédit documentaire irrévocable :<sup>15</sup>**

Contrairement au premier, celui-ci au vendeur une plus grande sûreté de paiement. En d'autres termes, il s'agit d'un Credoc qui comporte un

---

<sup>15</sup> . Les techniques de paiement du commerce extérieur, sur file:///C:/Users/Poste01/Downloads/538e053ce13b1.pdf.



engagement de la banque émettrice d'honorer pour le compte de l'importateur, les documents remis conformément aux conditions du crédit. Il ne peut être modifié ou annuler sans l'accord de bénéficiaire.

### **C/ le crédit documentaire irrévocable et confirmé :**

Il offre au vendeur une double sécurité de paiement. Auquel la banque confirmatrice ajoute son propre engagement à celui de la banque émettrice, pour autant que les conditions de Credoc soient respectées. Il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.

### **I-1-3) les modes de réalisation du crédit documentaire :**

On distingue trois modes de réalisation utilisés on matière du crédit documentaires :

#### **A/ la réalisation par paiement :**

« C'est la forme la plus usités, le paiement au bénéficiaire a lieu dès présentation des documents prescrits, on tient compte toutefois d'un délai (très court) pour vérifications des documents par la banque. »

C'est un crédit qui se réalise par un paiement cash contre documents, pour cela. Le bénéficiaire de connaître exige la banque qui le paie.

Il peut y avoir plusieurs cas :

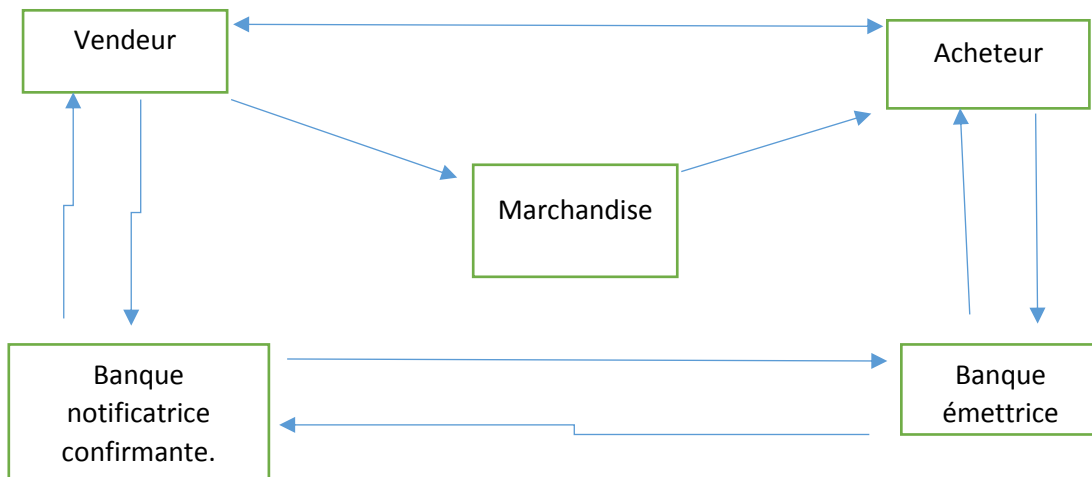
Il peut être payé par la banque émettrice ;

Par la banque notificatrice et confirmatrice (si elle a ajouté sa confirmation) ; après la vérification de la conformité des documents par rapport au crédit, la banque notificatrice les transmet à la banque émettrice ; le bénéficiaire ne sera payé par sa banque, qu'une fois elle-même régler par la banque émettrice ;

Paiement immédiat de bénéficiaire par la banque confirmatrice ;

Paiement par la banque notificatrice après la présentation des documents, puis se faire rembourser par la banque émettrice.

**Figure N°01 : la réalisation d'un crédit documentaire par paiement**



## **B/ la réalisation par acceptation :**

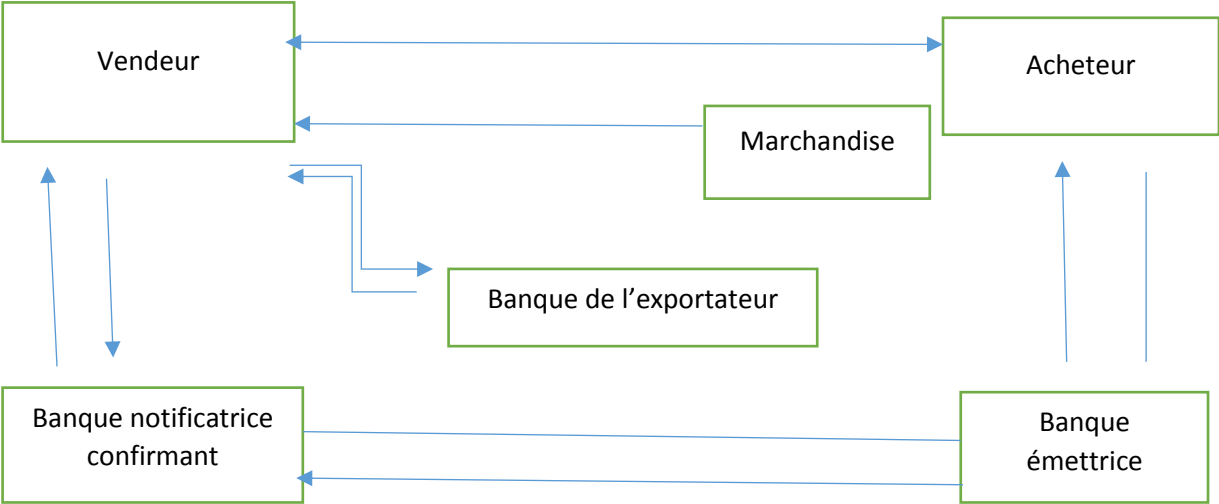
La réalisation de Credoc par acceptation passe par trois (03) étapes :

**Etape n°1 :** le vendeur adresse à la banque où le crédit est réalisable (sa banque) les documents qui font preuve de l'expédition. Ceux-ci étant accompagnés d'une traite tirée sur cette banque à l'échéance prescrite.

**Etape n°2 :** après avoir vérifié que les documents sont conformes aux stipulations (conditions) du crédit, la banque accepte la traite et la retourne au vendeur.

**Etape n°3 :** cette banque adresse les documents à la banque émettrice, en spécifiant qu'elle a accepté la traite, et qu'à l'échéance, le remboursement sera effectué de la manière convenue préalablement, par la faite d'accepter la traite, la banque s'engage à payer la valeur à l'échéance, mais le vendeur est en mesure de mobiliser sa créance en l'escomptant auprès de

**Figure n° 2 : la réalisation documentaire par acceptation :**



## **C/ la réalisation par négociable :<sup>16</sup>**

Ce type de crédit se fait de la façon suivante :

- Le vendeur adresse à la banque notificatrice (ou émettrice), les documents apportant la preuve d'expédition des marchandises, accompagnés d'une traite tirée sur l'acheteur.
- Si les documents satisfont les conditions du Credoc après leur vérification, la banque négocie la traite et effectue le paiement après déduction des intérêts et d'une commission.
- La banque notificatrice adresse les documents à la banque émettrice, accompagnés de la traite tirée par le vendeur sur l'acheteur.

### **I-1-4) autres modes de réalisation :**

Il existe d'autres formes de crédit documentaire, il s'agit de :

#### **A/ le crédit documentaire revolving :**

Il est plus utilisé, il s'agit d'un crédit qui se renouvelle totalement pour le même montant dès qu'il est utilisé, lorsque l'exportateur procède à des expéditions régulières de marchandises pendant une période déterminée, donc, ce crédit se reconstituera régulièrement pour couvrir les nouvelles expéditions.

#### **C/ le crédit " back to back " :**

---

<sup>16</sup> . Les techniques de paiement du commerce extérieur, sur file:///C:/Users/Poste01/Downloads/538e053ce13b1.pdf.

Juridiquement, Il s'agit de deux crédits documentaires distincts, l'un est émis avec l'autre comme garantie ouvert par la banque notificatrice en faveur du bénéficiaire.

#### **D/ le crédit stand-by :**

Né aux Etats-Unis, ce type de crédit permet de garantir les paiements et les prestations suivantes :

- Paiement de traites à plusieurs jours à vue ;
- Remboursements de crédits bancaires ;
- Paiements des livraisons de marchandises ;
- Exécution de contrat d'entreprises ;

Si la prestation garantie n'est pas fournie, le bénéficiaire peut exiger que la banque assume son engagement de paiement.

#### **E/ le crédit transférable :<sup>17</sup>**

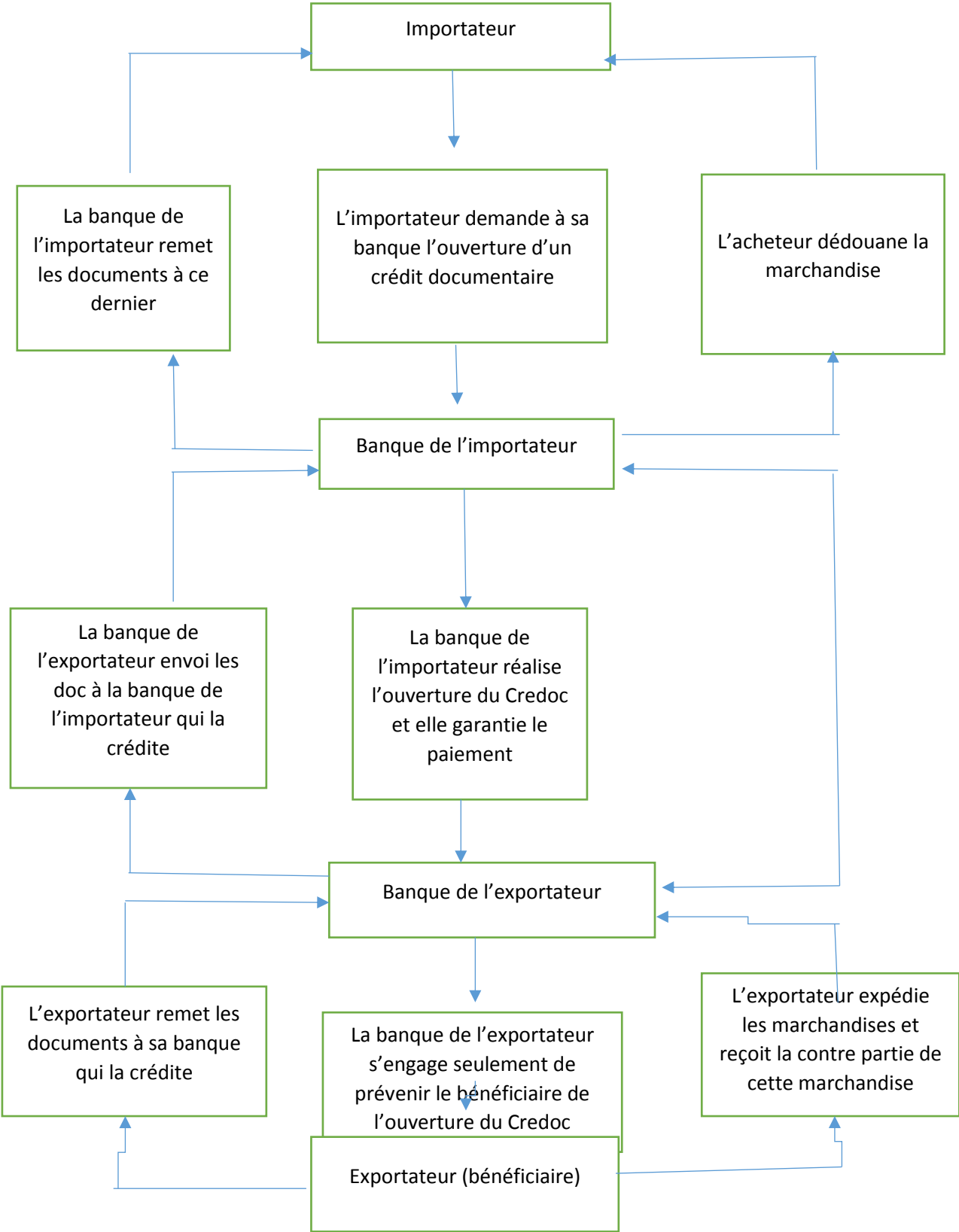
Les crédits transférables sont des crédits qui permettent au bénéficiaire du Credoc de désigner un autre bénéficiaire. Ce crédit est employé lorsque le premier bénéficiaire ne fournit la marchandise lui-même, mais n'est qu'un intermédiaire.

Remarque : le déroulement d'une opération du Credoc passe en règle générale par trois (03) phases précises à savoir : l'ouverture et émission, la notification et la confirmation qui feront l'objet de notre partie pratique

---

<sup>17</sup> . Les techniques de paiement du commerce extérieur, sur file:///C:/Users/Poste01/Downloads/538e053ce13b1.pdf.

Figure n°4 : schéma d'un crédit documentaire :



### **Section III : la remise documentaire :<sup>18</sup>**

La remise documentaire ou appelé encore encaissement documentaire, est né de la méfiance réciproque qui existe tout particulièrement entre vendeur et acheteur de pays différents, sachant que cette technique fait intervenir, l'exportateur, importateur, la banque du vendeur celle de l'acheteur.

Ces deux établissements financiers ne rendent ici qu'un service, et chacun représente son client et assure les parties contractantes.

#### **I-2-1) définition et traitement de le traitement de la remise documentaire :**

##### **A/ définition :**

“ C'est le recouvrement auprès d'une banque d'un montant dû, contre remise es documents correspondants.”

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 (chargée de l'encaissement), auprès de l'importateur (tiré) contre remise des documents correspondants.

Ce moyen de règlement s'effectuera soit contre paiement à vue, soit contre acceptation, il se repose alors sur une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur.

- La banque remettent : elle est chargée de transmettre à la banque de l'acheteur, les documents qu'elle à reçu de l'exportateur pour encaissement.

---

<sup>18</sup> . Les techniques de paiement du commerce extérieur, sur file:///C:/Users/Poste01/Downloads/538e053ce13b1.pdf.

- Le tireur : c'est celui qui rassemble les documents, et les remet à sa banque avec l'ordre de l'encaissement.
- La banque chargée de l'encaissement : elle s'occupe de la remise des documents à l'acheteur.
- Le tiré : à qui les documents sont présentés contre paiement à vue (cash) de la marchandise.

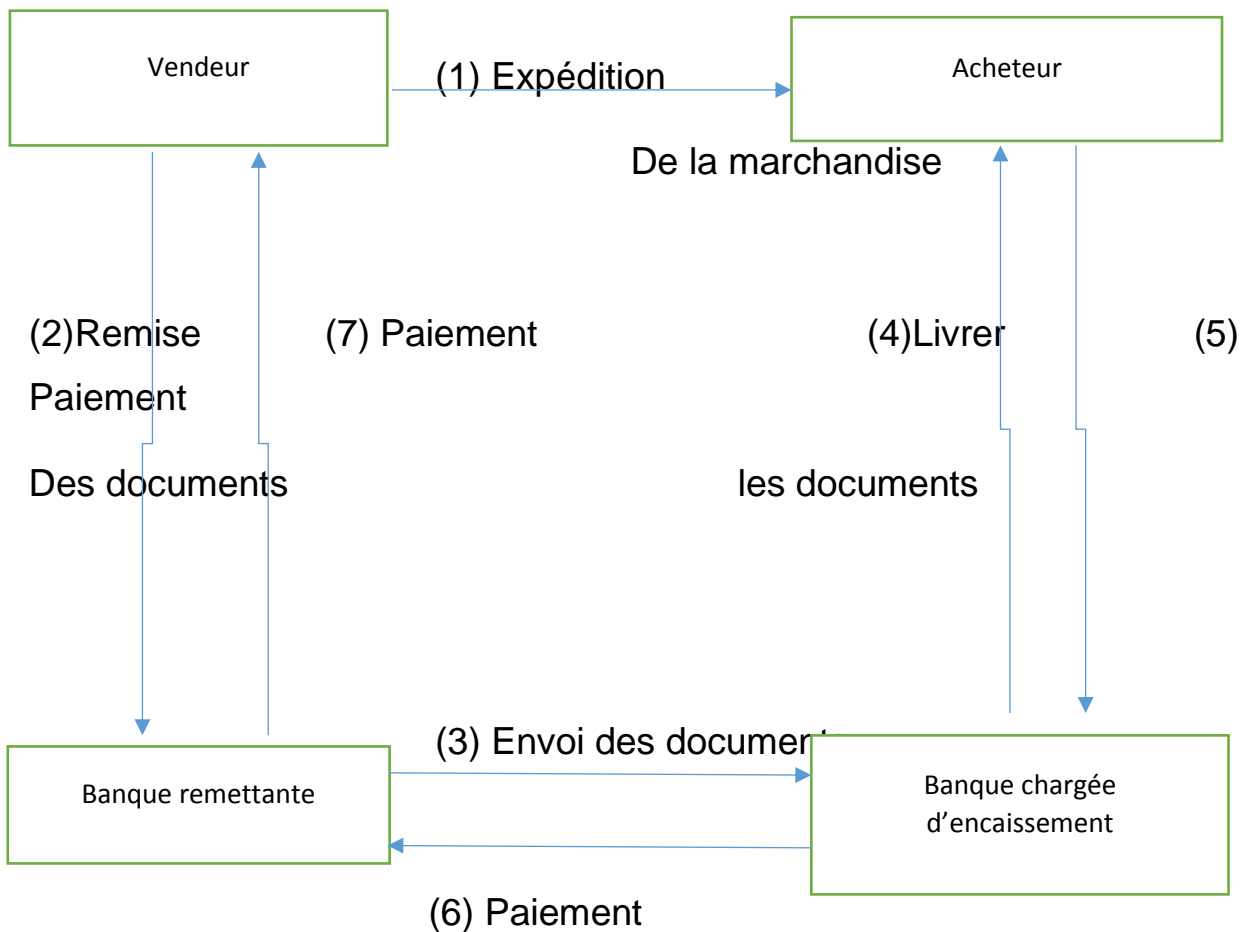
### **B/ traitements de la remise documentaire :**

Selon les règles internationales élaborées par la chambre de commerce internationale, l'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante, dans un document appelé "lettre d'instruction". Cette dernière précise la nature et le nombre des documents exigés et le montant de la transaction commerciale, avec l'ordre de les présenter à l'acheteur sur la base de l'ordre reçu, la banque avise le tiré, en lui communiquant les conditions auxquelles il peut retirer les documents.

Si l'acheteur reçoit les documents contre paiement, la banque chargée de l'encaissement, transfère le montant à la banque remettante qui en crédite le tireur.

**Figure n°5 : traitement de la remise documentaire**





### I-2-2) les principaux type de la remise documentaire :

La remise documentaire peut se réaliser sous les formes suivantes :

#### **A/ la REMDOC contre paiement à vue (D/P) :**

L'exportateur dans ce cas expédie la marchandise à l'importateur, et remet les documents à sa banque remettante. Cette dernière à son tour l'envoi à la banque chargée de l'encaissement, qui ne doit pas les délivrer au tiré que contre paiement immédiat dans la monnaie prescrite.

Selon l'usage international, immédiat signifie " au plus tard à l'arrivé de la marchandise".

Le transfert des fonds est effectué par la banque de l'importateur au profit de la banque remettante, qui règlera à son tour l'importateur.

Le risque encouru correspond au refus ou à l'incapacité de l'importateur d'effectuer le paiement. Dans ce cas, l'exportateur à le choix entre la récupération de sa marchandise, ou son écoulement sur place dans des conditions souvent peu avantageuse.

### **B/ la REMDOC contre acceptation :<sup>19</sup>**

L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents d'expédition avec une traite à la banque remettante. L'importateur ne peut disposer des documents qu'après avoir signés la traite qui échoit en général après 30 à 90 jours de la date d'expédition.

Une fois la traite acceptée par le client, la banque chargée de l'encaissement la transmet au banquier remettante pour qu'il puisse régler l'exportateur à échéance de la traite.

Après la libération de la marchandise, le vendeur n'a plus d'autre garantie de l'acheteur que la traite acceptée par ce dernier, il supporte donc un risque de non-paiement pendant la durée de cette traite. Et pour éviter celui-ci, l'exportateur peut exiger l'aval auprès de la banque chargée de l'encaissement.

En résumé, il ressort que la rem doc est un instrument privilégié surtout dans les cas suivants :

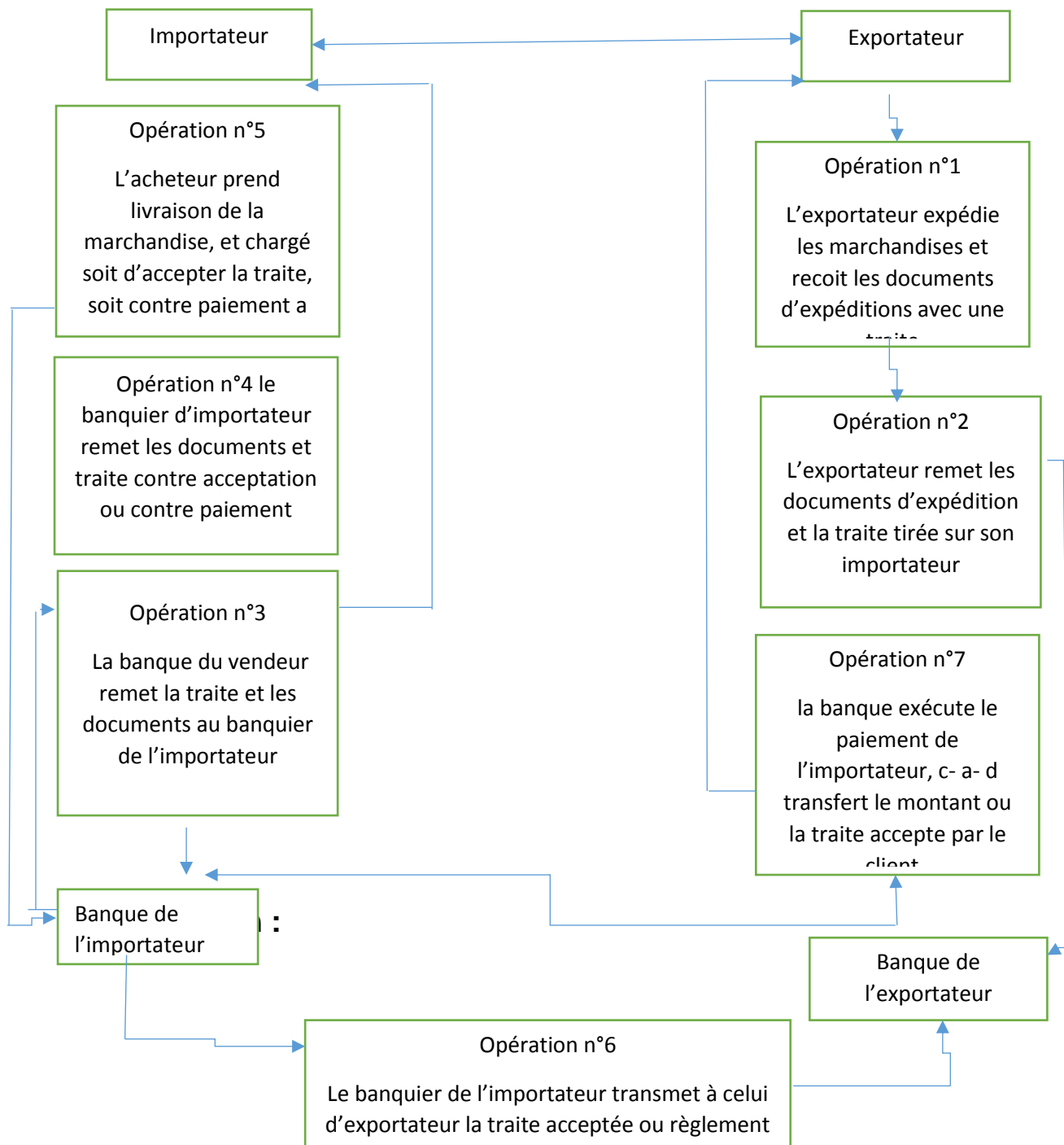
En raison de bonne relation d'affaire, le vendeur peut compter sur la solvabilité et la volonté de payer à l'acheteur.

---

<sup>19</sup> . Les techniques de paiement du commerce extérieur, sur file:///C:/Users/Poste01/Downloads/538e053ce13b1.pdf.

Le pays importateur assure une bonne stabilité politique, économique et juridique. Le montant de la transaction ne doit pas être très élevé.

**Figure N °06 : la remise documentaire**



À travers les éléments traités dans ce premier chapitre et en guise de conclusion, nous constatons qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges. Aussi, le contrat constitue l'élément de base de toute transaction et doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. Ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables. Ainsi, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

Par ailleurs, avec la mondialisation du commerce et le développement technologique, la gestion de ce dernier à nécessité l'utilisation de plusieurs moyens facilitant ce paiement : le SWIFT, les effet de commerce comme le billet à ordre , la lettre de change et autre instruments comme le chèque et le virement bancaire internationaux. Le choix des instruments doit se faire en fonction des contraintes externes et internes, l'emploi d'un instrument de paiement peut être interprété par un ensemble d'éléments comme la sécurité, la garantie et le coût qui répondent aux besoins des parties. Enfin, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). Ils constituent souvent, pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

## **Conclusion générale :**

Terme de ce travail, nous devons reconnaître que le service extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence bancaire. Il charge d'exécuter avec rigueur les opérations qui découlent d'une transaction commerciale.

Engagée par ses clients avec l'étranger. Ce service doit également proposer une multitude des services clientèles, tout en veillant au bon respect de la réglementation propre à chaque pays.

Le développement de la pratique bancaire est permis grâce aux échanges et relations commerciales internationales. En effet elle a institué à conditions de la possession d'un registre de commerce valide, et d'une surface financière suffisante.

## **Bibliographie :**

**Les lois :**

1- Article 644 du code civil algérien.

2- Code commerce (Office National Des Travaux Déductifs) 1974.

3- code maritime algérien. 4- journal officiel N° 31 du 13 mai 2007.

5- Loi de finance complémentaire 2009.

**Les livres :**

Gestion opérationnelle et couverture des risques de change, revue Earnst et Young, Janvier

Braissant Didier, L'International : Risques et couvertures, revue UBS SA, Genève, avril 2009

Gestion du risque de change, livre blanc, EDC, Canada.

Guide du commerce extérieur, attijariwafa bank, 2010.

Guide de l'exportateur - CCI International Champagne-Ardenne – 2015.