

Liste des Abréviations

AGI : Autorisations Globales d'Importation.

BM : Banque Mondiale.

BCA : Banque Centrale d'Algérie.

BNA : Banque Nationale d'Algérie.

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

BA : Banque d'Algérie.

BAFD: Banque Africaine de Développement.

CIF: Cost, Insurance, Freight (Coût, Assurance et Fret CAF).

CPT : Carriage Paid To (Port Payé jusqu'à POP).

CIP: Carriage and Insurance Paid to (Port et Assurance Payés PAP).

CCI: Chambre du Commerce International.

CREDOC: Crédit Documentaires.

CT : Court Terme.

CAGEX : Campanie Algérienne de Garantie aux Exportateurs.

DAT: Delivered At Terminal (Rendu au terminal RPD).

DAP: Delivered At Place (Rendu au RLD).

DDP:DelivredDutyPaid(Rendu Droit Aquittés).

D/P: Document contre Paiement.

D/A: . Documents contre Acceptation.

DA : Dinars Algérien.

DHL : Un groupe spécialisé en transport et logistique, corresponds aux initiales des fondateurs Dalsey, Larry Hillblom et Robert Lynn.

DLVI: Duplicata de Lettre de Voiture International.

DOD: Direction des Opérations Documentaires.

DMFE: Direction des Mouvements de Fond à l'Etranger.

EXW: EX Works(Usine(EN) ENU).

FCA :FreeCarrier (Franco Transporteur FCT) .

FAS :FreeAlongSide ship (Franco le Long du navire FLB) .

FOB: Free On Board (Charger A Bord CAB).

FIATA: Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés.

FMI : Fonds Monétaire International.

ISO:International Organization for Standardization.

LTA: Lettre de Transport Aérien.

LTR : Lettre de Transport Routier.

MT: Moyen Terme.

NIF: Numéro d'Identification Fiscal.

ONU :Organisation des Nations Unis.

OCDE :Organisation de Coopération et de Développement Economiques.

RUU: Règles et Usances Uniformes.

REMDOC: Remise Documentaire.

SBLC:Stand-By Letter of Credit.

SARL : Société A Responsabilité Limitée.

TTC : Toutes Taxes Comprises.

USD: Dollars Américain.

UMA:Union du Maghreb Arabe.

U.E : Union Européenne.

Liste des tableaux

Tableau

Tableau 01	les résultats de l'évolution des importations globale de l'Algérie pour la période 2013-2014.....	P 10
Tableau 02	les résultats de l'évolution des exportations globale de l'Algérie pour la période 2013-2014.....	P 11
Tableau 03	Retracent la composition d'un numéro de domiciliation.....	P 22
Tableau 04	Retracent le cachet de la domiciliation dans une remise documentaire...	P 84
Tableau 05	La constitution de la commission de domiciliation dans une remise documentaire.....	P 85
Tableau 06	la comptabilisation de la commission de la remise documentaire.....	P 86
Tableau 07	retracent le cachet de domiciliation dans un Credoc.....	P90
Tableau 08	La constitution de la commission de domiciliation dans un Credoc....	P91
Tableau 09	Les différences de déroulement entre le CREDOC et la REMDOC.....	P 93
Tableau 10	Comparaison des différences des coûts et des documents entre la remise documentaire le Credoc.....	P 96
Tableau 11	Comparaison des différents intervenants et composants.....	P 97
Tableau 12	Synthèse des résultats comparatifs.....	P 98

Liste des figures

Figure

Figure 01	Présentation des importations algérienne pour l'année 2014	P 08
Figure 02	Présentation des exportations algérienne pour l'année 2014.....	P 09
Figure 03	Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire.....	P 36
Figure 04	Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire.....	P 41
Figure 05	Organigramme retraçant l'organisation de l'agence 356 Bejaia.....	P 78
Figure 06	Organigramme retraçant l'Organisation de service étranger.....	P 80
Figure 07	Schéma récapitulatif du déroulement de la remise documentaire.....	P 87
Figure 08	Schéma retracent l'ouverture du crédit documentaires.....	P 89
Figure 09	Schéma retracent la réalisation du crédit documentaires.....	P 92
Figure 10	Comparaison des différents intervenants et composants.....	P 93

SOMMAIRE

Liste des tableaux

Liste des figures

Introduction générale.....	1
Chapitre I : l'évolution et les éléments fondamentaux du commerce extérieur algérien.....	4
Introduction du chapitre I.....	4
Section 1 :l'évolution du commerce extérieuralgérien.....	5
Section 2 :les éléments fondamentaux d'une opérationd'exportation.....	12
Section 3 :la domiciliation bancaire.....	20
Conclusion du chapitre I.....	25
Chapitre II : les modes de règlementsutilisésau coursd'une opération d'exportation.....	26
Introduction du chapitre II.....	26
Section 1 :lecrédit documentaire	27
Section 2 :la remise documentaire.....	38
Section 3 : letransfert libre (l'encaissement simple).....	43
Conclusion du chapitre II.....	46
Chapitre III :les risques nés des opérations d'exportations et les modalités de leurs gestions.....	47
Introduction du chapitre III.....	47
Section 1 : les risques liée aux activités d'exportations.....	48
Section 2 :la remise documentaire.....	57
Section 3 :gestion de risque de change.....	67
Conclusion du chapitre III.....	75
Chapitre IV :étude comparative entre le Credoc et la remise documentaire au sein de la BNA 356.....	76
Introduction du chapitre IV.....	76
Section 1 :présentation de la BNA.....	77
Section 2 :comparaison entre le Credoc et la remis documentaire.....	82
Section 3 :résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire.....	94
Section 4 : remarques et recommandations.....	99
Conclusion du chapitre IV.....	104
Conclusion générale.....	105
Bibliographie	107
Les annexes	

INTRODUCTION GENERALE

La répartition inégale des richesses à travers les nations et le désir de possession ressentie par l'homme envers ces richesses, parfois non disponible sur place a fait naître chez lui un besoin d'échanger avec l'étranger. Ce besoin de complémentarité ressenti initialement entre les nations s'est transformé pour prendre de l'ampleur jour après jours et en devenir un phénomène appelé mondialisation.

C'est dans une dynamique d'intégration la mondialisation dans sa politique commerciale à l'international que le gouvernement algérien s'est lancé dès le début des années 90 dans une série de réformes et d'engagements visant à libéraliser et à promouvoir les exportations algériennes, et les mesures les plus importantes sont celles qui se sont opérées dans le secteur bancaire avec l'introduction d'un certain assouplissement dans la réglementation des changes tout en préservant les attributions et missions de l'Etat qui a conservé son rôle de régulateur de l'économie, passant ainsi d'un régime de change fixe à un régime de change flottant. Néanmoins l'opérateur algérien s'expose à un risque de change qui peut lui être défavorable dans le cas d'une dépréciation du dinar algérien.

Toutefois, ces opérations sont d'autant plus complexes, et s'accompagnent d'un accroissement des risques du fait de l'éloignement géographique, des différences de linguistique, des usages, des monnaies, des disparités de législations. Ainsi les opérateurs qui exportent leur production dans le but de réaliser des profits à l'international se retrouvent quotidiennement confrontés à un environnement instable, s'exposant ainsi au risque de non recouvrement de ces échanges avec l'étranger.

Pour parier à ces risques et établir une sécurité des transactions, il a fallu, imaginer un ensemble de dispositifs visant à rassurer l'ensemble des opérateurs économiques intervenant à l'international en mettant en place divers techniques de couverture. C'est dans un souci de répondre aux exigences de ces opérateurs du commerce international, que les banquiers ont imaginés et développés différentes techniques et instruments de recouvrement et de paiement visant à sécuriser ces opérations à l'international.

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, les techniques de paiement ou procédures de recouvrement qui sont spécifiques au commerce international, ainsi l'exportateur, s'il est désireux d'obtenir de nouveaux marchés à l'étranger, a pour souci majeur de se faire payer de ses clients. Ce qui l'amènera à chercher 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 lui.

C'est dans un objectif d'apporter des réponses aux exigences de ces exportateurs algériens en matière de couverture à ces risques que nous orientons notre travail de recherche autour de la question suivante

« Parmi ces techniques de paiement et de financement qui s'offrent à l'exportateur, comment apprécier la mieux adaptés et la plus avantageuse, qui lui permettra de palier à ces risques d'exportation ? »

Pour apporter une réponse à cette question nous devant d'abord nous posé les questions suivantes :

- Quels sont les documents et les règles usuels du commerce extérieur ?
- Quels est le rôle joué par la domiciliation bancaire ?
- Quels sont ces modes de règlement utilisés à l'international ?
- Quels sont les risques auxquels s'exposent les exportateurs algériens lors qu'ils effectuent une opération de vente avec l'étranger ?
- Existe-t-il des assurances qui couvrent les exportateurs algériens de ces aléas du commerce international ?
- Comment se déroulent ces opérations de recouvrement des exportations au sein de la BNA 356 ?

De ces questions ressorte les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé permet de garantir le paiement des exportations
- La remise documentaire procure une souplesse de procédure, sans pour autant garantir le paiement.
- Le recours aux assurances permet une garantie maximale des exportations.
- La domiciliation bancaire augmente la traçabilité de ces échanges à l'international.

Pour élaborer et mené à bien ce travail de recherche nous allons nous appuyées sur la méthodologie de recherche descriptive qui consiste à décrire pour aboutir à des explications, pour cela on procède par deux niveaux différents, on commence par une simple exploration qui est qu'une description élémentaire car elle traite surtout des généralités et l'exploration, une fois la première étape achevée, on procède à une étude plus approfondie en réduisant le champ d'investigation, on peut dire que la première étape porte sur la constatation et la soumission des hypothèses et la deuxième a les vérifiées avec une étude plus approfondie.

C'est dans ce sens que nous avons structuré notre travail de recherche en quatre principaux chapitres :

Dans le premier chapitre: on parlera du commerce extérieur en Algérie, on expliquant comment le commerce a-t-il évolué en Algérie, puis, on évoquera le contrat commerciale et les incoterms et les documents usuels du commerce internationale qui constituent les éléments fondamentaux d'une opération de commerce à l'internationale, pour terminer avec l'explication de la domiciliation.

Le deuxième chapitre traitera: les différents modes de règlements utiliser en Algérie au cours d'une exportation a l'internationale on évoquant le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre.

Le troisième chapitre : on décrira les risques nés des opérations d'exportation et les modalités de leurs gestions, on s'appuyant sur le risque de change et le risque de non-paiement qui constituent les risques majeurs lors d'une exportation.

Et en dans le dernier chapitre (chapitre quatre) : on vous exposera les différences sur le déroulement, et la couverture des risques en utilisant les techniques bancaires entre deux cas réel que nous avons étudié lors de notre stage au sein de la BNA 356enl'accompagnant par des chiffres réels.

Tous ces chapitres seront accompagnés d'organigrammes, des schémas, et des tableaux qui permettront de faciliter la lecture de ce manuel.

En faisant ce travail, nous tenterons enfin, moyennant d'une conclusion, d'apprécier l'importance des différents modes de financement du commerce utilisé par les banques algériennes et le risque que chaque exportateur rencontre et la manière de s'en protégé au cours de ces transactions.

CHAPITRE I. L'ÉVOLUTION ET LES ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX DU COMMERCE EXTÉRIEUR ALGÉRIEN

INTRODUCTION DU CHAPITRE

Le commerce extérieur algérien a connu un tâtonnement entre libéralisation et monopolisation depuis l'indépendance en émettant un ensemble de lois, de prérogatives, et de réformes pour le libéraliser enfin dans le début des années 90. Par ailleurs ces échanges entre les nations s'accompagnent souvent d'un accroissement des risques pour l'entreprise, afin de se prémunir de ces aléas, il est primordial de connaître les fondements de ces opérations pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits, l'établissement des contrats internationaux est indispensable malgré la complexité de ces derniers du fait des différences qui existent entre les peuples sur le respect des délais, et des termes convenus, et leur bonne exécution repose essentiellement sur l'exploitation des documents requis. Par ailleurs pour tracer ces mouvements entre les différentes nations, l'état algérien a mis une procédure préalable à toute opérations commercial international appelé domiciliation bancaire.

Ce présent chapitre se compose de trois sections, la première consiste à donner un aperçu du commerce international et l'évolution des flux commerciaux à l'international de l'Algérie, la seconde sur les éléments fondamentaux d'une opération du commerce extérieur, et enfin la domiciliation bancaire.

SECTION 1 : L'EVOLUTION DU COMMERCE EXTERIEUR ALGERIEN

La présente analyse des échanges commerciaux extérieurs de l'Algérie, s'emploie à faire ressortir son évolution et à identifier les principaux partenaires de l'Algérie

Dans chaque aire continentale, de manière à prendre conscience du poids des échanges commerciaux sur notre diplomatie. En effet, la dimension géographique constitue l'élément structurant l'analyse de ces échanges, car elle permet de suivre le cours de l'évolution des importations et des exportations en définissant la position et la part de ces principaux partenaires commerciaux. Elle permet aussi de présenter la structure de ces échanges et de faire ressortir les catégories de produits échangés avec chacun de ces principaux partenaires commerciaux.

1. L'EVOLUTION DU COMMERCE EXTRIEUR EN ALGERIE

L'évolution du commerce extérieur algérien est passée par deux grandes étapes à savoir, l'étape où l'Etat détenait le monopole et celle de libéralisation.

1.1. Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur

La crise de 1986 a incontestablement amorcée constitué le catalyseur qui a rendu inévitable le déclenchement des réformes et en premier lieu dans leurs volet relatif au commerce extérieur. La réforme du commerce extérieur, depuis cette date ont suivi plusieurs étapes.

La période 1986-1988 est considérée comme étant la première tentative de mettre fin à la réglementation relative aux autorisations globales d'importations (AGI) et à la loi 78-02 du 11/02/1978 relative au monopole de l'état sur le commerce extérieur¹, cette période verra la mise en place de plans de financement établis par produit, par opérateur et des plans de distribution. Ce sera, pour cette période, la seule réglementation en matière de commerce²; Une deuxième étape sera entamée avec l'annulation de la loi 78- 02 du 11/02/1978 relatives au monopole de l'état sur le commerce extérieur et son remplacement par la loi 88-29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur³, cependant l'Etat conserve le monopole sur le commerce extérieur. Elle introduit aussi, des concepts de concessions et de cahier des charges. Le

¹ Loi 78-02 du 29/01/1978 relative au monopole de l'état sur le commerce extérieur publié dans le journal officielle n°7 du 11/02/1978

² BANAMAR, S. AIT HABOUCHE, A. « commerce extérieure et revenue en Algérie », mémoire de magistère en science économique, université de Belgaid, Oran. 2012, P 10

³ Loi 88-29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur Parue au journal officiel du 18/09/1988.

secteur privé reste soumis au régime des licences d'importations et se voit toujours interdit l'accès à la revente en état. Jusque-là, il n'y a pas une véritable rupture avec l'ancienne réglementation. Mieux encore, apparaît une contradiction entre l'objectif recherché d'une régulation économique par le marché et l'allocation administrée des ressources constituées par les budgets- devises et les licences d'importations⁴.

1.2. La libéralisation du commerce extérieur

Il faut attendre le début des années 1990 pour avoir les premiers signes en direction d'une véritable rupture, En effet, pour la première fois, il ne sera plus question de programme général du commerce extérieur, ni d'allocation formelle de budget- devises. Le budget- devises est remplacé par un plan de financement externe transmis à titre indicatif, le principe fondamental étant que le commerce extérieur est une relation banque- opérateur. Ce principe n'est toutefois consacré par aucun texte officiel et aucun mode opératoire n'est affiché. Puis s'en est suivi d'une période d'hésitation et de vide, et rien ne vient substituer à l'ancien dispositif.

En effet, ce n'est qu'en août 1990 qu'une première mesure concrète et partielle allait voir le jour suivie en février 1991 par et une deuxième qui est consacrait la libéralisation totale du commerce extérieur, une libéralisation qui s'est faite en deux étapes : l'étape restrictive.L'étape de liberté totale.

1.2.1. Étape restrictive

Pour la première fois depuis l'instauration du monopole sur le commerce extérieur ; l'importation de marchandises en vue de leur revente en l'état est autorisée pour d'autres opérateurs commerciaux que l'état, cette première ouverture⁵ du commerce extérieur est qualifiée de restrictive par l'interdiction des importations sans paiement ouvert en faveur du secteur privé ne concernait pas la revente en l'état.Cette ouverture instituée par l'article 41 de la loi de finances complémentaire pour 1990 revêtait un caractère restrictif et partiel dans la mesure où elle concernait une catégorie d'opérateurs appelés concessionnaireset grossistes⁶.Représentant commercial qui a obtenu le droit exclusif d'une marque dans une région donnéeachetant la marchandise directement au fabricant pour la revendre aux détaillants, elle faisait appel à un mouvement de capitaux dans la mesure où le règlement des marchandises devait s'imputer obligatoirement sur un compte-devises.Ce pendant l'importation ne concernait pas toutes les marchandises ; une liste restrictive était établie par l'Etat; et l'activité de ces concessionnaires et grossistes était soumise àun agrément

⁴Bilan des actions du secteur du commerce réalisées durant la période 1962-2012, ministère du commerce, Alger, 2012, P 06, documents PDF, accessible sur <www.mincommerce.gov.dz>, consulté le 04/06/15 à 21 :30

⁵ BANAMAR, S. AIT HABOUCHE, A. Op-cit, P 13.

⁶ Article 41 de la loi de finances complémentaire pour 1990 publié dans le journal officielle du 11/08/1990.

préalable de la banque d'Algérie et non de l'administration du commerce⁷.

Enfin, le dit agrément est subordonné à l'engagement d'investir ultérieurement dans la production de biens ou services.

1.2.2. Étape de libéralisation totale

Cette deuxième étape va être inaugurée par le décret exécutif de février 1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur, ce décret est consacrait totalement à la libéralisation de ce derniers⁸, sous la seule condition d'immatriculation au registre de commerce en qualité de grossiste et ce, quel que soit le statut de l'opérateur et quelle que soit la marchandise à importer. Toutefois, les produits de large consommation étaient soumis à l'adhésion à un cahier de charges de l'administration du commerce préalablement à leur importation⁹.

L'état, dans le cadre de l'accomplissement de sa mission de régulation, se devait au titre du suivi du marché, d'assurer la disponibilité de cette catégorie de produits pour la plupart, à l'époque du monopole, étai subventionnés. Hormis, cet aspect de cahier des charges lié à la régulation du marché, le commerce extérieur était totalement libre.

3. LE RESULTAT DE L'OUVERTURE DU COMMERCE EXTERIEUR ALEGERIEN:

Les résultats globaux des échanges extérieure de l'Algérie durant l'année 2014 font apparaître un résultat de la balance des paiement en régression par rapport à l'année 2013 avec un taux de 53,49% soit un excédent de 4,63 milliards de dollars US qui s'explique par une forte hausse des importations et une diminution des exportations enregistré pendant cette période. Par ailleurs, en termes de couverture des importations par les exportations, les résultats en question dégagent un taux de 108% en 2014 contre 118% durant l'année 2013¹⁰.

En effet, les importations algériennes, ont poursuivi leur tendance haussière, avec une augmentation de 6% par rapport à l'année 2013, passant de 55,03 milliards USD à 58,33 milliards USD en 2014. Quant aux exportations algériennes, elles ont continué leur tendance baissière depuis l'année 2011. Ainsi, on a enregistré une diminution significative de 3,11% durant l'année 2014, passant de

⁷ Ministère des finances, op-cit P 08.

⁸ Le décret exécutif n° 91—37 Du 13 février 1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur publié dans le journal officielle du 18/09/1991.

⁹ BANAMAR S. AIT HABOUCHE A, Op-cit, P 78.

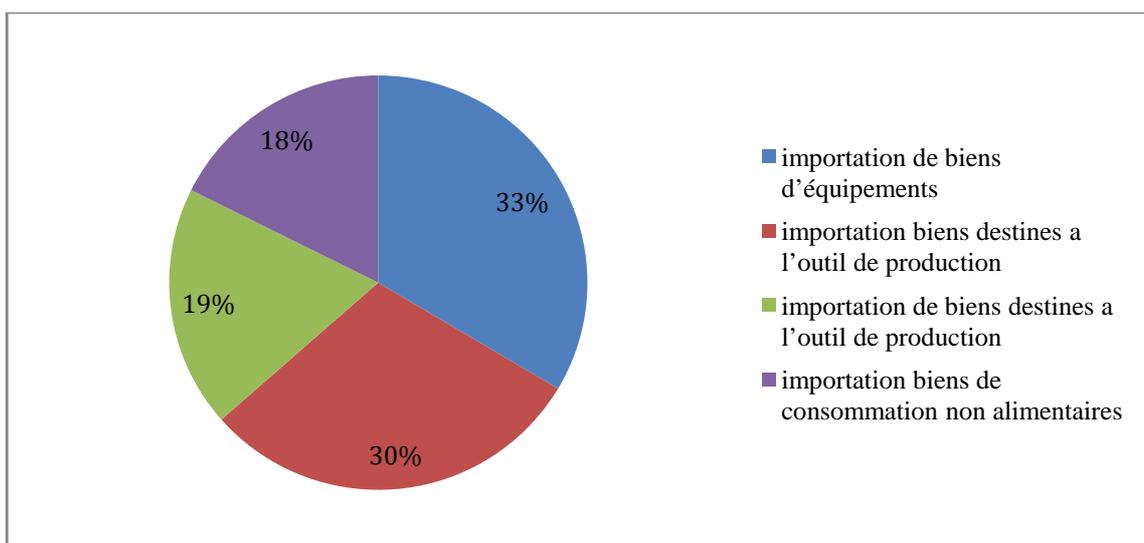
¹⁰ Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période 2014, ministère des finances, Alger, 2015, P 04, document PDF, accessible sur <www.douane.gov.dz> consulté le 02/06/15 à 23 :45.

64,97 milliards USD à 62,96 milliards USD en 2013¹¹.

2. STRUCTURE DES ECHANGES EXTERIEUR DE L'ALGERIE :

Comme le montre la figure n°01 ci-dessous pour les importations¹², leur tendance à la hausse s'explique par la forte demande nationale en biens d'équipements, qui arrivent en tête des importations algériennes à hauteur de 33,54%, suivis des biens destinés à l'outil de production à hauteur de 29,96%, des biens de consommation alimentaires à hauteur de 18,87% et enfin des biens de consommation non alimentaires à hauteur de 17,63%. Ainsi, cette répartition par groupes de produits au cours de l'année 2014, fait ressortir des augmentations pour les groupes de biens d'équipements et des biens alimentaires et une baisse pour les groupes des biens destinés à l'outil de production et des biens de consommation non alimentaires.

Figure 1: présentation des importations algérienne pour l'année 2014



Source : construit par nos soins à partir des données des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période 2014 ministère des finances, Alger, 2015, P 05 accessible sur <www.douane.gov.dz> consulté le 02/06/15 à 23 :45

En ce qui concerne les exportations¹³, Comme le montre la figure n°02 ci-dessous leur tendance à la baisse est principalement due à la chute de la demande mondiale de brut et de l'évolution défavorable des prix du pétrole. Le recul des exportations s'explique par des baisses de 4,47% des exportations des hydrocarbures qui représentent 95,54 des exportations soit 60,146 milliards USD, et une augmentation de 39,52% pour le secteur hors hydrocarbure avec un taux de 4,46% soit 2,81 milliards USD Durant l'année 2014. Les exportations hors hydrocarbures sont

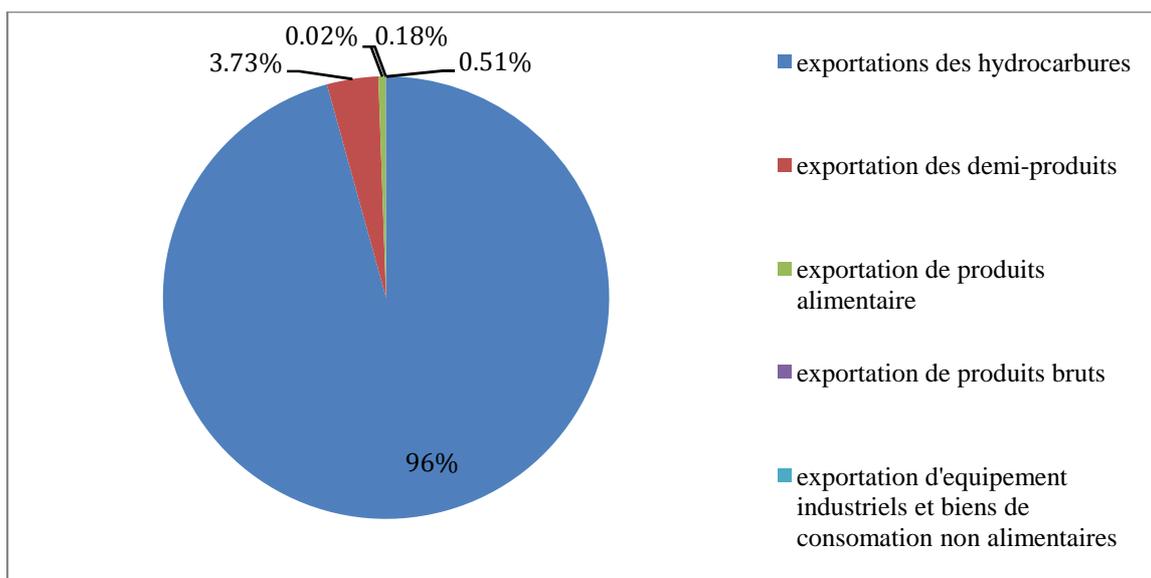
¹¹Ibid.

¹²Ministère des finances, idem, P 05.

¹³Ministère des finances, idem, P 10.

constitués essentiellement par des demi-produits avec 3,73% des exportations et de 0,51% pour les produits alimentaires et de 0,18 pour les produits bruts, et les biens d'équipements industriels et biens de consommation non alimentaires ne représentent respectivement que 0,02%.

Figure 2: présentation des exportations algérienne pour l'année 2014



Source : ministère des finances, op-cit P 10

3. LES PRINCIPAUX PARTENAIRES DU COMMERCE EXTERIEUR ALGERIEN DURANT L'ANNEE 2014

En ce qui concerne Les échanges commerciaux de l'Algérie avec les différentes régions géographiques, il est connu des évolutions variables depuis 2010. avec un taux de 50,67% des importations, et 64,21% des exportations algériennes proviennent ou en direction des pays européens ce qui leur permet ainsi de consolider leur place de leader dans les échanges commerciaux Algériens. Les tableaux suivants permettent de visualiser l'évolution des échanges par régions économiques pour la période (2013-2014)¹⁴.

¹⁴Ministère des finances, op-cit, P 12

Tableau 01 : les résultats de l'évolution des importations globale vers l'Algérie pour la période (2013-2014)

	ANNEE 2013		ANNEE 2014		Evolution (%)
	Dollars	Structure(%)	Dollars	Structure(%)	
Union Européenne	28 724	52.20	29 684	50.67	3.34
OCDE (Hors U.E)	6 965	12.66	8 436	14.40	21.12
Autre pays d'Europe	1 213	2.20	886	1.51	-26.96
Amérique du sud	3 466	6.30	3 815	6.51	10.07
Asie	10 623	19.30	12 619	21.54	18.79
Océanie	-	-	-	-	-
Pays arabes (hors U.M.A)	2 414	4.39	1 962	3.35	-18.72
Pays du Maghreb Arabe (U.M.A)	1 029	1.87	738	1.26	-28.28
Pays d'Afrique	594	1.08	440	0.75	-25.93
Total	55 028	100	58580	100	6.45

Source : ministère des finances, op-cit, page 15

Il est à noter que les importations algériennes poursuivent leur tendance haussière avec 6.45% par rapport à l'année 2013, ainsi l'Europe (pays OCDE) demeure toujours la principale provenance de ces importations avec une hausse de 3.34% par rapport à l'année 2013. Suivi des pays de l'OCDE (Hors U.E) qui enregistre à leur tour une hausse de 21.12%, puis vient le pays européen ne faisant pas partie de l'OCDE avec une baisse de 26.96%, suivi des pays asiatiques avec une hausse de 18.79%, puis arrive le pays arabe ne faisant pas partie de l'UMA avec une baisse de 18.72% suivi des pays du Maghreb Arabe qui enregistre à leur tour une baisse de 28.28%, et enfin vient le reste des pays africains avec une baisse de 25.93%, comme il est souligné dans le tableau n°1.

Tableau 02 : les résultats de l'évolution des exportations globale de l'Algérie pour la période (2013-2014)

	ANNEE 2013		ANNEE 2014		Evolution (%)
	Dollars	Structure(%)	Dollars	Structure(%)	
Union Européen	41 277	63.53	40 378	64.21	-2.18
OCDE (Hors U.E)	12 210	18.74	10 344	16.45	-15.28
Autre pays d'Europe	52	0.08	98	0.16	88.46
Amérique du sud	3211	4.94	3 183	5.06	-0 .87
Asie	4697	7.23	5 060	8.05	7.73
Océanie	-	-	-	-	-
Pays arabes (hors U.M.A)	797	1.23	648	1.03	-18 .70
Pays du Maghreb Arabe (U.M.A)	2639	4.06	3 065	4.87	16.14
Pays d'Afrique	91	0.14	110	0.17	20.88
Total	64 974	100	62 886	100	-3.21

Source : ministère des finances, op-cit, page 15

Les tableaux n°02 ci-dessus font ressortir, de manière claire, le classement des régions sur la base du volume totale des échanges de l'Algérie avec le reste du monde, il est à porté que les exportations algérienne ont connus une baisse -3.21% des suit de la baisse des prix du pétrole et de la demande mondiale, ainsi l'Europe (pays OCDE) demeure toujours la principale destination de ces exportation malgré une baisse de 2.18% par rapport à l'année 2013. suivi des pays de l'OCDE (Hors U.E) qui enregistre à leur tours une baisse de 15.28%, puis vient les pays européen ne faisant pas parti de l'OCDE malgré une hausse de 88.46%, suivi des pays asiatique avec une hausse 7.73%, puis arrive les pays arabe ne faisant pas partie de l'UMA qui enregistre à leur tour une baisse de 18.70%, suivi des pays du Maghreb Arabe malgré une hausse 16.14% , et enfin vient le reste des pays africain avec une hausse de 20.88%.

La fin du monopole de l'état sur le commerce extérieur a permis aux entreprises algériennes d'entreprendre des relations commerciales avec l'étranger, et l'analyse ci dessus démontre la vivacité de ces échanges après les réformes qui ont été entrepris. Cependant un ensemble de

mesure doit être respectée et une vigilance accrue doit être entreprise, la section prochaine portera sur les éléments fondamentaux composant une opération se déroulant à l'international.

SECTION 2: LES ELEMENTS FONDAMENTAUX D'UNE OPERATION D'EXPORTATION

la méconnaissance réciproque, l'éloignement géographique, et les différences culturelles, linguistique entre deux contractants, ainsi que les différences en matière de lois, de législations, dans leurs pays respectifs ont rendu indispensable. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur, pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

1-LE CONTRAT COMMERCIAL

Le contrat est *une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose*¹⁵. Le contrat est un accord de volontés qui crée des engagements à la charge des parties, ce dernier est considéré comme le lien juridique qui fixe les obligations de chaque partie, pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de base suivantes :

- La capacité juridique des parties : les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance ;
- Le consentement des parties : la volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et son acceptation de ce qui est proposée par l'autre ;
- L'objet du contrat : la transaction que les parties veulent réaliser, doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

1.1. Le contrat de vente international

Le contrat international ne se différencie pas d'un contrat ordinaire. Il suppose un échange de volontés en vue de la réalisation d'une opération déterminée. Sa particularité est d'être internationale. Ce pendant n'existe aucune définition du contrat international en droit algérien mais on peut la déduire de la lecture de l'article 458 bis du décret législatif 93-09 pour l'arbitrage international du code de procédure civile. Selon cet article et par analogie un contrat est

¹⁵ art.54 de la Loi 05-10 du 20 juin 2005 du code civile algérien.

international s'il met en jeu les intérêts du commerce international, et si le domicile ou le siège d'une des parties est situé hors du territoire algérien¹⁶.

1.2. Les clauses d'un contrat

Tout contrat commercial doit être structuré en un ensemble de clauses à savoir :

- Les clauses commerciales : elles décrivent la nature du marché et les spécifications technique des biens, et reprennent l'identification des parties (dénomination des parties, signature) ;
- Les clauses financières : elles reprennent le montant globale du marché, le montant de la part transférable, le prix des contrats et les modalités de paiement ;
- Les clauses juridiques : elles déterminent toutes les lois et articles qui fixe les droits et obligations des parties contractante et précise les modalités de règlement d'éventuelle différends à l'amiable les parties du contrat pourrait envisager le recours a l'arbitrage de la chambre du commerce internationale dans les tribunaux compétents seront déterminer par ces clauses¹⁷.

1.3. Obligation du contrat de commerce international

Le contrat du commerce international fait naître des obligations pour chaque partie envers l'autre, l'obligation du vendeur, et l'obligation de l'acheteur.

1.3.1. Obligations du vendeur

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat¹⁸ ;
- Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer¹⁹.

1.3.2. Obligations de l'acheteur

- S'acquitté du paiement du prix des marchandises selon les conditions du contrat ;
- Accomplir toutes les formalités les formalités permettant au vendeur de livrer la

¹⁶L'article 458 bis du décret législatif 93-09 pour l'arbitrage international du code de procédure civile

¹⁷HELLAL K, HANNACHI M, « le financement et le risque du commerce extérieur », mémoire mastère II en science commerciales, université Abderrahmane mira, Bejaia, 2013, P 12

¹⁸Convention des nations unis sur le contrat de vente international .ONU. New York, P40 accueille sur <www.uncitral.org> consulté le 05/06/15 à 15 :30.

¹⁹TEFALIB. « financement et garantie du commerce extérieur », thèse doctorant en science commercial, université de Belgaid. Oran, 2013, P 93.

marchandise dans de bonnes conditions²⁰ ;

- Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison *obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante*²¹, l'acheteur doit prendre possession de sa marchandise même en piètre état et en recourir par la suite au disposition inscrit au contrat relatif aux dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts²².

2. LES INCOTERMS

Lors de la passation d'un contrat à l'international, l'acheteur et le vendeur doivent se mettre d'accord sur l'acheminement de la marchandise en fixant les modalités de prise en charge des frais, des assurances, et du transfert de risques se rapportant à cette transaction. Ce dernier est régi par un système de directive universelle "incoterms"²³.

2.1. Définition des incoterms

Avant toute transaction de commerce international, l'acheteur et le vendeur doivent se mettre d'accord sur l'acheminement de la marchandise en fixant les modalités de prise en charge des frais, des assurances et des risques se rapportant à cette transaction²⁴, c'est ainsi qu'il a été mis en place une solution internationale représentée par une série de directives universelles appelée "incoterms"²⁵ dans le but d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international et faciliter leur interprétation afin d'éviter les malentendus générateurs de pertes de temps et d'argent, et pour éviter toute ambiguïté dans la répartition, entre l'acheteur et le vendeur, des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises²⁶.

2.2. Classification des incoterms

Il existe plusieurs classifications, selon l'ordre croissant des obligations du vendeur, selon le mode de transport, et selon le type de la vente.

²⁰TEFALIB, *ibid.*, P 93.

²¹ Convention de Vienne relative à la vente de marchandises du 11/04/1980 élaborée par la Commission des Nations Unies du droit du commerce international. Dont 75 pays sont membres. L'Algérie n'en fait pas partie.

²²ONU. *Op-cit*, P 40.

²³TEFALIB, *op-cit*, P 97.

²⁴ LEDRAND G. MARTINI H. « gestion des opérations import-export », Dunod, Paris, 2008, P 111.

²⁵L'acronyme incoterms provient de "international commercial terms" ; c'est une codification des termes de ventes et conditions de transport à l'international.

²⁶HELLAL K, HANNACHI M, *op-cit*, P 14.

2.2.1 Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

- Groupe E : (Ex) comprend l'incoterm Ex work : Obligation minimale pour le vendeur.
- Groupe F : (Free : franco) comprend les incoterms FCA, FAS et FOB : Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.
- Groupe C : (Cost or Carriage : coût ou port) comprend : CFR, CIF, CPT et CIP : Le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.
- Groupe D : (delivered : rendu) comprend les incoterms DAT, DAP et DDP Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

2.2.2 Selon le mode de transport

- Transport maritime : Il comprend les incoterms : FAS, FOB, CFR, CIF.
- Tous modes de transport (maritime inclus): Ils concernent les incoterms : EXW, FCA, CPT, CIP, DDP, DAP et DAT²⁷.

2.2.3 Selon le type de la vente

- Vente départ : signifie que la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur .soit à partir de sa mise à disposition des locaux du vendeur (EXW), ou à partir du moment où elle a été remise au transporteur aux fins d'expédition (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF et CIP);
- Vente à l'arrivée: signifie que la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur jusqu'au point/port convenu. 3incoterms sont prévus:
 - jusqu'à la fin du transport maritime et du débarquement (DAP);
 - jusqu'au point de destination (DAT, DDP)²⁸.

3. LES DOCUMENTS USUELS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Pour une bonne exécution d'une opération d'importation ou d'exportation, les documents citer ci-dessous doivent impérativement y figurait²⁹.à savoir : les documents de prix, les documents de transport, les documents d'assurance, et les documents annexes.

²⁷ DAP et DAT peuvent être utilisés indifféremment pour les transactions dans lesquelles un seul type ou plusieurs types de transport sont utilisés.

²⁸HELLAL K, HANNACHI M, op-cit, P 18.

²⁹ TEFALI B,op-cit, PP 117-125.

3.1. Les documents de prix

Plusieurs documents sont utilisés lors d'une transaction du commerce international, La facture préforma, La facture définitive (commerciale), La facture consulaire.

3.1.1. La facture préforma

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international.

C'est en effet une sorte de devis établie sous la forme d'une facture préfigurant la facture définitive qui sera établie lors de la réalisation de l'opération commerciale, elle reprend les caractéristiques de la marchandise: la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement. Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande. Quant au vendeur, elle peut lui servir comme justificatif pour un préfinancement à l'exportation auprès de sa banque. La facture préforma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire.

3.1.2. La facture définitive (commerciale)

C'est le document de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend obligatoirement l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition, etc.

3.1.3. La facture consulaire

C'est un document à caractère commercial, établi par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit par la douane du pays importateur. Ce document doit être visé au consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise³⁰.

2.2 Les documents de transport

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

3.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading)

Près de 90% des échanges internationaux des marchandises s'effectuent par les transports maritimes; à cet effet, il est utilisé un document de valeur particulière, appelé "connaissement maritime". Le connaissement maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré

³⁰ BERNET R, « principes des techniques bancaires », Dunod, 25^{ème} éd, Paris, 2008, page 355.

par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement. Ce document possède la particularité d'être à la fois : un titre de propriété, un contrat de transport et un récépissé d'expédition remis au chargeur, ce derniers permet au vendeur de conserver le contrôle de la marchandise jusqu'à ce qu'il se dessaisi du document contre paiement ou d'un engagement quelconque de règlement³¹.

3.2.2. La lettre de transport aérien (air way bill) LTA

Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien "LTA". Ce document est appelé de façon impropre "connaissance aérien" est un récépissé d'expédition non négociable car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété, il est établi à l'aide d'une liasse à plusieurs feuillets et seul le troisième exemplaire de couleur bleu, revêtu de la signature ou du cachet de la compagnie aérienne, est remis à l'expéditeur. dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA³², dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.

3.2.3. La lettre de transport routier (truck way bill) LTR

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

3.2.4. Le duplicata de lettre de voiture international DLVI

Appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill) C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire. Ce document est établi à partir d'une liasse à six feuillets dont seule une mention et un numéro surcharge en rouge permet de les différencier ainsi l'exemplaire portant la surcharge " duplicata de lettre de voiture" timbré a la gare de départ constitue la preuve de l'expédition de la marchandise, il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à une personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété, et dans le cas où le document est établi au nom de la banque, celle-ci doit établir un "bon de cession

³¹ MONOD D, « moyens et techniques de paiement international », ESK, Paris, 1999, page 226.

³² Convention pour l'unification de certaines règles relatives aux dommages causés par les aéronefs aux tiers à la surface signée à Rome le 23 mai 1933. Ratifiée par 53 pays, et ratifiée par l'Algérie le 23/07/1964 et rentrée en vigueur le 21/10/1964.

bancaire” pour retirer la marchandise.

3.2.5. Document de transport combiné FIATA (multimodal)

Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

3.3. Les documents d'assurance

Considérant les limites de responsabilité des transporteurs et les limites d'indemnisation prévues dans les conventions internationales, la souscription d'une assurance, auprès d'une compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir les risques pouvant affectant la marchandise lors du transport. Cette souscription garantit l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts dans les conditions spécifiées par le contrat d'assurance.

En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne³³, à l'exception des contrats qui sont imputés sur les lignes de crédit conclues avec les institutions internationales (BM, BAFD, FMI...), et la valeur de l'assurance correspond généralement au coût de revient des marchandises majoré de 10 à 20%.

Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux, etc. Les principaux documents d'assurance sont :

3.3.1. La police d'assurance

- Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun. Cette police peut être ;
- une police au voyage, qui couvre une expédition donnée, pour un trajet, une valeur et une relation bien déterminée ;
- une police à alimenter, qui couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée ;
- une police flottante ou d'abonnement, qui couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, pendant une durée déterminée et ce quelles que soient les marchandises et les modes de transport utilisés, et l'assureur remet un certificat d'assurance³⁴ à l'assuré en guise de justification.

³³Articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09.08.1980, relative aux assurances du code civil.

³⁴Le certificat d'assurance : Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

Il est important que le document justificatif soit transmissible, c'est –à-dire qu'il permet la délégation du bénéfice de l'assurance en faveur du porteur des documents si le risqué se réalise.

3.3. Les documents annexes

Il existe une multitude de documents autres que ceux liés au prix, au transport et aux assurances qui sont utilisés dans le commerce international qui sont établit selon la spécifié et la nature de la marchandise et à la demande de l'importateur. Ces documents sont les documents douaniers, certificat d'origine, les certificats de provenance, le certificat sanitaire, le certificat phytosanitaire, les liste de colisage et de poids, le certificat d'analyse ou de qualité³⁵.

3.3.1. Les documents douaniers

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

3.3.2. Le certificat d'origine

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

3.3.3. Le certificat de provenance

Ce document atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises. On parle alors de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays qui est autre que celui originaire.

3.3.4. Le certificat sanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale (comestible ou pour l'élevage). Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

3.3.5. Le certificat phytosanitaire

Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

3.3.6. Les listes de colisage et de poids

Elles ont pour butes de fournir des indications concernant les différentes caractéristiques des

³⁵<www.douane.gov.dz> consulté le 02/06/15 a 23 :45

colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids.

3.3.7. Le certificat d'analyse ou de qualité

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

Nous pouvons citer également d'autres documents qui sont peu utilisés : la liste des frais, La liste de spécification, le certificat de poids ou de pesage, le certificat isotopique, etc.

Les éléments abordés ci-dessous réunis permettent à deux contractants d'effectuer des transactions à l'international en toute quiétude, dans la prochaine section sera abordé la procédure préalable à toute opération en devise appelé domiciliation bancaire.

SECTION 3.LA DOMICILIATION BANCAIRE

Conformément au règlement n°07-01 du 03/02/2007 publié au journal officielle n°31 du 31/05/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises : toute opération d'importation ou d'exportation de biens et /ou de services, payable par transfert de devise, doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation préalable auprès d'un intermédiaire agréé par la banque d'Algérie³⁶. Cela, à l'exception de certaines opérations limitées par l'article 33, et l'article 58 du règlement n°07-01, il faut noter aussi que les déclarations en douane relatives à ces opérations limitées qui doivent comporter la mention « importation ou exportation non domiciliée »³⁷. En effet la domiciliation bancaire c'est l'étape primaire pour procéder à une importation ou exportation qui permet à l'état algérien de tracer ces flux à l'exception de certaines opérations que l'état a autorisé.

1.1. Définition de la domiciliation bancaire

La domiciliation est une immatriculation des opérations du commerce international. Elle a pour objet le contrôle des changes et du commerce extérieur. Cette procédure peut être relative aux importations et aux exportations. Elle constitue une étape préalable et obligatoire à tout début d'exécution physique ou financière d'un contrat commercial.

³⁶Règlement n°07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises approuvé au journal officielle n°31 du 31/05/2007.

³⁷L'article 33, et l'article 58 du règlement n°07-01, op-cit.

Et selon le règlement n° 2011-06 du 19 octobre 2011 modifiant et complétant le règlement n°07-01 du 15 muharram 1428 correspondant au 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises stipule que toute opération d'exportation de produit ou de service hors-hydrocarbures et produits miniers, ouvre le droit à une partie en devises qui revient à l'exportateur répartie comme suit : 50% en dinars algériens, qui seront portés sur le compte en dinars de l'exportateur, et 50% qui seront portés sur le compte en devise exportateur qui peuvent être utilisés librement, sous condition de rapatrier le due de son exportation dans un délai ne dépassant pas les 180 jours, à compter de la date d'expédition de la marchandise, ou de la réalisation du service³⁸.

1.2. Conditions préalables à la domiciliation

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

- l'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- l'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- l'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur ;
- la marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction ;
- les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;
- le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie,
- la surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- la capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- la régularité de l'opération au regard de la réglementation.

1.3. Déroulement de la domiciliation bancaire

Pour la réalisation d'une domiciliation bancaire il faut procéder selon les étapes suivantes : l'étape préalable, l'ouverture de cette dernière, sa gestion, et enfin son apurement

1.3.1. L'étape préalable à l'ouverture de la domiciliation d'une exportation

Avant l'ouverture du dossier de domiciliation, les banques doivent s'assurer que les conditions légales et réglementaires liées à l'exportation de biens ou services sont réunies. Dans le

³⁸ règlement n° 2011-06 du 19 octobre 2011 modifiant et complétant le règlement n°07-01 du 15 muharram 1428 correspondant au 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, publier Journal Officiel N° 08 du 15 février 2012.

Chapitre I : l'évolution et les éléments fondamentaux du commerce extérieur algérien

cas des exportations, on distingue deux types de domiciliation³⁹ :

- La domiciliation des exportations à court terme où le règlement s'effectue dans un délai inférieur à 120 jours.
- La domiciliation des exportations à moyen terme où le règlement s'effectue dans un délai supérieur à 120 jours.

Les exportations à moyen terme doivent être préalablement autorisées par les services du contrôle des changes de la Banque d'Algérie.

1.3.2. L'ouverture de la domiciliation bancaire pour une exportation

Suite à la vérification de la demande du client exportateur et des documents présentés à la banque à savoir, la demande d'ouverture du dossier de domiciliation, du contrat ou de la facture commerciale et de leurs conformités au règlement, le banquier procède à l'attribution d'un numéro de domiciliation prélevé dans un répertoire, dûment coté et paraphé par un responsable, suivant un modèle type de la banque comportant une numérotation ouverte par trimestre et selon le modèle suivant :

La codification de la domiciliation bancaire est composée de vingt et un chiffres et lettres dans l'ordre suivant conformément la note de la banque d'Algérie⁴⁰ comme le montre le tableau suivant :

Tableaux 03 : Retracent la composition d'un numéro de domiciliation bancaire

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

Source : documents internes à la BNA.

- A : deux chiffres qui correspondent au lieu d'implantation géographique de la banque déterminée par le code wilaya ;
- B : deux chiffres qui correspondent au code agrément de la banque ;
- C : deux chiffres qui correspondent au code agrément du guichet domiciliataire ;
- D : quatre chiffres qui correspondent à l'année ;
- E : un chiffre qui correspond au trimestre d'ouverture du dossier de domiciliation ;
- F : deux lettres qui correspondent au type de domiciliation « CT et MT »⁴¹ ;

³⁹ MAKHLOUF N, « l'entreprise face aux règles du commerce extérieur de l'Algérie », magistère en droit, université de Belgaid, Oran, 2015, P 64.

⁴⁰ Note n°53 du 27 novembre 2000 de la banque d'Algérie. accessible sur <www.bank-of-algeria.dz> consulté le 20/05/2015 à 10 :48.

⁴¹ CT : court terme ; MT : moyen terme

- G : cinq chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant un même trimestre ;
- H : Trois lettres qui indiquent la monnaie de facturation selon la norme « ISO⁴² ».

Qui sera matérialisée par un cachet de domiciliation reprenant le code de l'agence.

1.3.3. La gestion du dossier de domiciliation

Cette étape s'opère entre la date d'ouverture et la date d'apurement par le suivi et l'intervention du banquier en cas de besoin, et il doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation cela conformément au règlement de la banque d'Algérie⁴³.

1.3.4. L'apurement de la domiciliation

Conformément à l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, le banquier intervient en réunissant les documents que doit comporter le dossier à l'échéance à savoir la facture définitive domiciliée, le document douanier "D3" exemplaire banque, les exemplaires des formules 104 (cession devises) ; et trois cas d'apurement sont possibles:

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

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence, et ce selon le calendrier suivant⁴⁴ :

- 28/02 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 3^{eme} trimestre de l'année "n-1"
- 03/05 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 4^{eme} trimestre de l'année "n-1"
- 31/08 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 1^{er} trimestre de l'année "n"
- 30/11 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 2^{eme} trimestre de l'année "n"

Les dossiers de domiciliation sont archivés et conservés pour une période de cinq (5) ans.

⁴²Le code ISO des monnaies se compose de trois lettres, les deux premières constituent le code du pays et la troisième le code de la monnaie.

⁴³L'article 11 du règlement 91-13 de la Banque d'Algérie, 2013, accessible sur <www.bank-of-algeria.dz> consulté le 20/05/2015 à 10 :48.

⁴⁴TEFALI,B. op-cit Page 115.

1.4. Les dispensés de la domiciliation bancaire

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

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

CONCLUSION DU CHAPITRE I

A travers les éléments parcourus dans ce premier chapitre. Une attention particulière doit être accordée à la mise en place d'un contrat rigoureux, portant sur les obligations de chaque contractant ainsi qu'une référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et le transfert des risques entre l'importateur et l'exportateur. Par ailleurs, les documents commerciaux sont considérés comme étant d'une importance capitale en servant d'appui pour matérialiser ces transactions, auprès des banques, douanes, assurances.

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international permet au banquier d'avoir une traçabilité de l'opération de transfert de devise, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

Le prochain chapitre traitera la technique de paiement utilisée par les banques algériennes dans les opérations du commerce extérieur.

CHAPITRE II. LES MODES DE REGLEMENTS UTILISESAU COURS D'UNE OPERATION D'EXPORTATION EN ALGERIE

INTRODUCTION DU CHAPITRE II

L'exportateur désireux de conquérir de nouveaux marchés à l'étranger, a pour principal souci de se faire payer par son client, ainsi les opérateurs du commerce international devraient choisir le mode et la technique de paiement la plus adéquats à ses besoins, car elle n'offre pas les mêmes sécurités, par ailleurs il faut insister sur le besoin de concilier l'intérêt divergent des contractants. Le premier souhaite recevoir sa marchandise, la contrôler, et la payer le plus tard possible tout en minimisant les couts de cette opération, tandis que le second souhaite être payé avant l'expédition de la marchandise et le plus rapidement possible, dans le souci de reprendre à leurs besoins les banquiers n'ont cessé d'imaginer des technique visant à leurs offrir un maximum de sécurité et de rapidité, pour les accompagner dans cette démarche parfois complexe et leurs permettre d'être compétitif à l'international.

Ce chapitre ci-dessous englobe les différentes techniques de paiement utilisé et autorisé par l'état algérien à savoir le crédit documentaire, la remise documentaire, pour en terminer avec l'encaissement simple.

SECTION 1. CREDIT DOCUMENTAIRE

Le crédit documentaire est réputé pour être le mode de règlement le plus sûr et le plus sécurisé pour les deux contractants à l'international, qui va être définie et exposé selon ces différentes formes et composants ci-dessous.

1. DEFINITION DU CREDIT DOCUMENTAIRE

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (la banque émettrice) s'engage pour le compte de son client importateur (Donneur d'ordre) à payer un montant défini¹, via une banque intermédiaire (Banque notificatrice) qui est généralement la banque du vendeur, au fournisseur exportateur (Bénéficiaire) d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents conformes prévus dans l'ouverture du crédit documentaire, et qui prouvent que les marchandises ont été expédiées, ou que les services ont été réalisés².

Le crédit documentaire est un instrument de crédit pour le commerce international il ne fait pas l'objet d'une loi mais d'un Règlement n°400 établi par la Chambre de commerce internationale³.

L'objet de ces documents est de rendre vraisemblable l'exécution correcte des obligations de l'exportateur, ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre paiement, pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise. Ainsi, l'acheteur ne transmet aucuns fonds au vendeur tant qu'il n'a pas reçu les documents pour prendre possession de la marchandise, et le vendeur reçoit le paiement dès qu'il l'a expédiée, pour peu que les obligations documentaires aient été respectées⁴.

2. LES INTERVENANTS

Le crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties qui sont : le donneur d'ordre, la banque émettrice, la banque notificatrice, le bénéficiaire⁵.

- Le donneur d'ordre (article 2-RUU600) : Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire.

¹BOUALI F, « le rôle des banques dans les échanges économiques internationaux (en matière de crédit) », mémoire de magister en droit bancaire et financier, université de Belgaïd, Oran, 2012, p122.

²PRISSERT P, GARSUAULT P-H, « opération bancaire à l'étranger », [Paris La Revue](#), Paris, 1993, P45

³Les règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires : Chambre de commerce internationale. Guide des opérations de crédit documentaire, CCI Paris, PARIS, 1985

⁴CHERIGUI CH, « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire de magister en droit bancaire et financier, université de Belgaïd, Oran, 2014, p187.

⁵LUC T, mémoire master business Law, « le crédit documentaire à paiement différé et la fraude », université de Genève, Genève, 2005, p21.

- La banque émettrice :C'est la banque de l'acheteur qui procède à l'ouverture et l'émission du crédit documentaire sur instruction de son client.
- La banque notificatrice (article 2 et 9RUU 600) :C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale. Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Lorsque cette banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue, elle est dénommée banque confirmatrice.
- La banque confirmatrice (article 9 –RUU 500 ,2 et 8 –RUU 600) :C'est en générale, la banque notificatrice qui dans le cas échéant accepte de prendre un engagement de paiement identique à celui de la banque émettrice vis-à-vis des bénéficiaires, la confirmation⁶constitue un engagement irrévocable de la banque émettrice.
- Le bénéficiaire : il s'agit de l'exportateur, qui bénéficie de l'engagement bancaire d'être payé ou bénéficiaire d'une traite après la réception de la marchandise.

3. LES FORMES DU CREDIT DOCUMENTAIRE

Il existe plusieurs variantes du crédit documentaire classer selon 3grand critères les formes classiques du Credoc qui sont aussi les critères de sécurité, largement utilisées par les opérateurs, , et critère de financement, le critère mode de réalisation comme on essayera de le voir la dessous :

3.1. Selon les critères de sécurité (Les formes classiques)

On distingue trois formes classiques du crédit documentaire : le crédit révocable, le crédit irrévocable, et le crédit irrévocable et confirmé.

3.1.1. Le crédit révocable

En théorie, un crédit documentaire peut être ouvert comme un engagement révocable,Ce type du crédit peut être annulé ou amendé à tout moment sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable.D'après cette définition, cette forme du crédit ne donne à l'exportateur aucune sécurité réelle mais, il s'agit tout simplement d'une déclaration d'intention, sans engagement de paiement pouvant disparaître à tout moment, à l'initiative de la banque émettrice ou à la demande de son client⁷, mais les règles et usances relative au crédit documentaire stipule que aucune forme de crédit

⁶ Selon RUU 500, 600, la confirmation et donnée par une banque qui a été préalablement invitée par la banque émettrice à ajouter sa confirmation.

⁷KARYOTIS C, « l'essentiel de la banque : 2015-2016 », Gualino, 2ème éd, Paris, 2015, P132.

documentaire ne peut être ouvert dans un caractère révocable⁸. ce type de crédit n'est plus prévu en RUU 600 mais la mention « révocable » peut être insérée si les parties le souhaitent⁹.

3.1.2. Les avantages et les inconvénients d'un crédit documentaire révocable :

Ce crédit rapporte beaucoup de souplesse à l'acheteur, et a un coût peu élevé par rapport aux autres types de crédit, mais il ne procure pas une réelle sécurité au vendeur, sauf dans le cas où celui-ci entretient de bonnes relations d'affaires avec son client.

En effet, sauf annulation entre temps, le bénéficiaire obtient couverture immédiatement après l'embarquement des marchandises et ainsi il est dispensé d'envoyer ses documents à l'encaissement à l'étranger. Il y a donc :

- Un déplacement dans le lieu paiement
- Un gain de temps
- Une protection plus grande contre les manœuvres malhonnêtes d'un acheteur peu scrupuleux qui, sachant les marchandises embarquées, tenterait de profiter de la situation pour obtenir un rabais,

Surtout la preuve que les formalités préalables à l'importation et de change ont été faites. En effet, aucun crédit documentaire ne peut être ouvert sans qu'au préalable le donneur d'ordre ne soit en règle, du point de vue de la réglementation des autorités de change de son pays.

De ce qui précède, nous pouvons donc conclure que le crédit documentaire révocable se situe à mi-chemin entre le crédit irrévocable et la remise documentaire

3.1.3. Le crédit irrévocable

Le Credoc irrévocable ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties. Il constitue donc, pour la banque émettrice, un engagement ferme de payer le bénéficiaire à vue ou à terme à condition que les termes du crédit soient respectés. Néanmoins l'exportateur supporte les risques de changement de politique de transferts de devises vers l'étranger au cas de force majeure non stipulé explicitement dans le contrat et la cessation de paiement du pays de l'importateur¹⁰.

⁸ Règles et Usances relatif au crédit documentaire (RUU 600).

⁹ OULOUNISK, « Gestion financière internationale », office nationale des publications universitaire, Alger, 2005, P18.

¹⁰ TOURE H-O, « le financement des investissements par le crédit documentaire », Ed Broché, Paris, 2014, P34.

3.1.4. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire irrévocable

Contrairement au crédit documentaire révocable, le crédit documentaire irrévocable est moins souple pour l'acheteur, car il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties ce qui est en même temps un avantage pour le bénéficiaire.¹¹

Pendant, cette forme de crédit soumet le bénéficiaire à certains risquesExtérieurs :

- Difficulté financière du banquier étranger.
- Crise économique dans le pays du banquier étranger, qui engendre une cessation de paiement afin de rétablir la balance économique.
- Crise politique, provoquant la rupture des relations diplomatiques et donc une suspension du règlement des marchandises en cours d'importation

3.1.5. LeCredoc irrévocable et confirmé

Lorsque le vendeur a des doutes sur la situation financière de la banque émettrice ou sur la crédibilité du pays de résidence de l'acheteur, il essaiera de confronter sa position en demandant une sécurité supplémentaire, c'est l'objet de la confirmation¹² du crédit par une deuxième banque installée dans le pays du vendeur. Ce dernier bénéficiera ainsi de deux engagements bancaires rigoureusement identiques¹³.

3.1.6. Les avantages et inconvénients de crédit documentaire irrévocable et confirmé

Par un crédit irrévocable et confirmé le bénéficiaire reçoit deux engagements de paiement indépendants, celui de la banque confirmatrice et celui de la banque émettrice, et peut avoir comme un seul interlocuteur la banque confirmatrice. S'il s'agit d'une banque de premier ordre de son pays, il se verra libéré du souci des éventuels risques de pays (risque politiques et de transfert).

Le crédit documentaire confirmé contrairement aux crédits révocable et irrévocable, offre une grande sécurité au bénéficiaire¹⁴.

¹¹ BONHOMME R, « instruments de crédit et de paiement », LGDJ, 10^{ème} éd, Paris, 2013, P358.

¹²La confirmation peut être à l'insu de la banque émettrice et de l'acheteur s'appelle confirmation silencieuse. Ou la confirmation silencieuse .elle est de pratique courante lorsque le vendeur ne sollicite pas, lors de la négociation, un crédit documentaire confirmé de son acheteur. Soit le vendeur ne veut pas froisser sa susceptibilité soit les banques émettrices se refusent ou ne sont pas favorable à demander la confirmation aux banque correspondantes et pour les RUU 500 ou 600, il ne s'agit pas d'une confirmation mais d'un arrangement hors «crédit »entre une banque et un bénéficiaire.

¹³EISEMANN F,et al, «Le crédit documentaire: étude comparative », LGDJ, Québec,1998, P134.

¹⁴LEGRAND.H.MARTINI, « management des opérations de commerce international »,Economica,5^{ème}éd,Paris, 2002,P258.

3.2. Selon les critères financiers

Il existe cinq types des crédits documentaires particuliers qui sont : le crédit transférable, crédit adossé, le crédit revolving, le crédit red clause, et la lettre de crédit stand-by.

3.2.1. Le crédit transférable

C'est le crédit documentaire dans lequel le bénéficiaire (premier bénéficiaire, généralement un intermédiaire) a la possibilité de mandater sa banque pour qu'elle transfère tout ou partie du crédit documentaire (appelé crédit documentaire de base) à un autre bénéficiaire (le second bénéficiaire étant généralement le fournisseur final ou le producteur). En effet, il arrive fréquemment dans le commerce international que l'exportateur ne soit pas producteur des biens exportés, mais soit une entreprise de négoce qui achète des produits en vue de les revendre¹⁵. Dans ce type de commerce, le crédit documentaire transférable permet de répondre à deux problèmes, à savoir un problème de financement. l'entreprise de négoce pouvant être amenée à payer son fournisseur avant l'encaissement du prix de la revente de la marchandise, et un problème de garantie, le fournisseur pouvant souhaiter être rassuré sur le paiement de ses livraisons à la maison de négoce, mais cette formule présente un inconvénient majeur : l'importateur traite une opération commerciale avec un fournisseur qu'il ignore, de même la banque émettrice prend un engagement ferme de paiement sans connaître pour autant le destinataire final des fonds.

3.2.2. Le crédit adossé ou « back to back »

Le crédit adossé est utilisé lorsque le bénéficiaire d'un crédit documentaire n'est qu'un simple commissionnaire et lorsqu'il ne veut pas faire savoir à son client qu'il va sous-traiter sa commande, ou qu'il ne veut pas révéler l'identité du producteur. Le crédit adossé se compose donc de deux crédits documentaires séparés, un crédit principal sur ordre de l'importateur en faveur de l'exportateur (premier bénéficiaire), et un crédit adossé demandé par l'exportateur en faveur du fournisseur (second bénéficiaire) ainsi le crédit principal assure paiement du crédit adossé, contrairement au crédit transférable qui ne constitue qu'une seule et même opération juridique. De ce fait le crédit back to back n'est pas traité par les règles et usances uniformes du crédit documentaire car il est considéré comme étant juridiquement deux opérations de crédit documentaire indépendantes¹⁶.

¹⁵Art 48C, des règles et usances 500.

¹⁶Le recours à la technique du crédit adossé est nécessaire, lorsqu'il n'est pas possible d'obtenir un crédit transférable ou bien lorsque le vendeur ne souhaite pas demander à son acheteur d'indiquer la mention transférable.

3.2.3. Le crédit revolving

Ce type de crédit permet le renouvellement du montant et de la durée dans la limite d'un plafond convenu. Ce type de crédit documentaire est choisi lorsque l'acheteur effectue plusieurs commandes partielles, de la même marchandise dans un laps de temps déterminé; Le crédit documentaire « renouvelable ou revolving » est également choisi, lorsque l'acheteur veut obtenir des prix avantageux, il peut donc s'entendre avec le vendeur sur une commande qui dépasse ses besoins du moment. La livraison sera par conséquent échelonnée sur une période déterminée. L'acheteur peut alors ouvrir un crédit documentaire renouvelable ou revolving, d'un montant couvrant la contre-valeur d'une livraison fractionnée¹⁷.

Ce crédit stipule que le montant est de par exemple USD 100,00 renouvelable cinq fois à concurrence d'un maximum d'USD 500,00. Ainsi dès que la première tranche de USD 100,00 est utilisée, le crédit entre en vigueur automatiquement pour la deuxième tranche et ainsi de suite jusqu'à épuisement du montant total soit USD 500,00. Ce type de crédit documentaire se présente sous deux formes ; Le Crédit Documentaire Cumulatif et Renouvelable si il n'est pas utilisé dans les délais prévus il peut être cumulée au suivant ; et le crédit documentaire non cumulatif et renouvelable si il n'est pas utilisé dans les délais il ne sera pas cumulée a celui qui suivra.

3.2.4. Le crédit « red clause »

Crédit documentaire revêtu d'une clause originellement inscrite à l'encre rouge d'où l'expression « red clause » permettant au bénéficiaire d'obtenir des avances à valoir sur le produit de réalisation futur du crédit sans la remise des documents. C'est un versement effectué contre quittance, le bénéficiaire doit de plus s'engager à remettre les documents requis durant la validité du crédit documentaire. Dans ce cas, l'acheteur assume en fin de compte le risque inhérent à une telle avance, cette technique permet au bénéficiaire de pré financer ses achats de marchandises en vue de leur revente à l'acheteur final¹⁸.

3.2.5. La lettre de crédit « stand-by »

C'est une garantie de paiement, se présentant comme un engagement bancaire, limité dans le temps, de payer au bénéficiaire une somme déterminée si le donneur d'ordre n'a pas satisfait à l'une ou l'autre de ses obligations. Autrement dit c'est une garantie bancaire à première demande. C'est l'engagement irrévocable d'une banque de payer son bénéficiaire (exportateur) en cas de défaillance du donneur d'ordre (acheteur ou importateur). Cette défaillance devra être prouvée par une

¹⁷ JURA M, « technique internationale », Dunod, Paris, 2003, P268.

¹⁸ CHERIGUI C-H, op-cit, p192.

déclaration émanant du bénéficiaire stipulant que l'ordonnateur n'a pas exécuté la totalité des obligations l'incombant en vertu du contrat commercial signé par les deux parties.¹⁹

La lettre de crédit stand-by présente l'apparence d'être une lettre de crédit documentaire, pour une raison fondamentale : La SBLC est une garantie de paiement par défaut, alors que le crédit documentaire est à la fois une garantie de paiement et un moyen de paiement. La SBLC n'est donc mise en jeu qu'en cas de manquement à la prestation convenue entre parties à un contrat sous-jacent²⁰.

Pour son aspect juridique la lettre de crédit tans-by est soumise aux Règles et Usances Uniformes 500 de la CCI relatives aux crédits documentaires, la lettre de crédit Stand-by est également soumise aux Règles Internationales Stand-by 98 (publiées sous l'égide de la CCI-publications N° 590) entrées en vigueur le 1^{er} janvier 1999²¹.

3.3. Selon les critères de mode de réalisation

Le crédit documentaire peut être réalisé selon différentes formes : le crédit réalisable par paiement à vue, le Credoc réalisable contre acceptation, le Credoc réalisable par paiement différé, le Credocréalisable par négociation²².

3.3.1. Le Credoc réalisable par paiement à vue

Le bénéficiaire obtient le paiement sur remise et après le contrôle des documents. L'opération se fait sur la base du donnant, donnant : paiement contre négociation de documents conformes. La banque dispose d'un délai raisonnable, ne dépassant les sept jours ouvrés (jours où la banque travaille), suivant le jour de réception des documents et ce pour la vérification des documents et pour lever ou refuser ces derniers. Il peut néanmoins arriver pour les crédits à vue que la date de valeur appliquée au paiement soit différée de quelques jours. C'est notamment le cas lorsque la banque désignée doit se procurer la couverture en une ou plusieurs étapes auprès de banques tierces.

3.3.2. Le Credoc réalisable contre acceptation

Dans ce cas, l'exportateur présente avec les documents une traite qu'il tire suivant les

¹⁹BONHOMME R, op-cit, p369.

²⁰Une Lettre de Crédit Stand-By non confirmée comporte uniquement l'engagement ferme de paiement de la banque de l'importateur en faveur de l'exportateur. Une Lettre de Crédit Stand-By confirmée comporte en plus l'engagement de paiement de la banque de l'exportateur.

²¹L'article premier des RUU 500 stipule que « les Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires », révision de 1993, Publication CCI N° 500, s'appliquent à tous les crédits documentaires (y compris dans la mesure où elles seraient applicables aux lettres de crédit Stand-by), dès lors qu'elles font partie intégrante du crédit. Elles lient toutes les parties intéressées, sauf dispositions contraires stipulées expressément dans le crédit.

²²FORTERRE D, LAFARGE C, « gérer les risques des achats à l'internationale », Dunod, Paris, 2013, p131.

conditions prescrites dans le crédit documentaire, sur l'acheteur, sur la banque émettrice, sur la banque qui confirme ou sur une banque tierce. A la présentation et négociation des documents, il n'y a donc pas de paiement mais une acceptation d'un effet de change. C'est à dire que le délai de paiement est matérialisé par une traite.

3.3.3. Le Credoc réalisable par paiement différée (contre engagement)

Sur présentation de documents conformes, la banque autorisée (banque émettrice ou confirmante) s'engage par écrit à effectuer le paiement à l'échéance. Le terme de l'échéance doit être clairement stipulé dans le crédit documentaire. Les paiements différés sont possibles, tant pour les crédits confirmés que pour les crédits non confirmés. Dans ce type de paiement le vendeur consent à expédier sa marchandise et à remettre les documents au banquier émetteur contre une promesse de payer à une date ultérieure. Les crédits documentaires à terme sont des financements accordés à l'acheteur. Ce dernier peut revendre sa marchandise avant l'échéance et, avec le produit, payer le montant du crédit documentaire²³.

3.3.4. Le Credocréalisable par négociation

Il définit la négociation comme étant pour la banque émettrice ou confirmante, l'engagement ferme de payer sans recours aux tireurs et/ou les documents présentés conformément aux termes et conditions du crédit²⁴. Le paiement par négociation ainsi que le terme négociation sont aujourd'hui prévus et définis par l'article 7 des nouvelles RUU 600. Au terme d'un crédit documentaire réalisable par négociation, l'exportateur obtient la valeur des documents par la banque négociatrice, lors de la présentation de documents conformes et d'une traite éventuelle. La banque négociatrice a le droit de se retourner contre l'exportateur en cas de non réception de la couverture, à moins qu'elle n'ait confirmé le Credoc.

- Si le crédit documentaire est irrévocable, la banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque notificatrice qui procède à son tour au paiement de l'exportateur.
- Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice vérifie les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur. Elle transmet par la suite tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

²³CHERIGUI C-H, op-cit,p191.

²⁴L'article 9 des règles et usances (500) selon la chambre du commerce international, accessible sur le site <<http://www.iccwbo.org/>>

4. LE CADRE JURIDIQUE DU CREDIT DOCUMENTAIRE

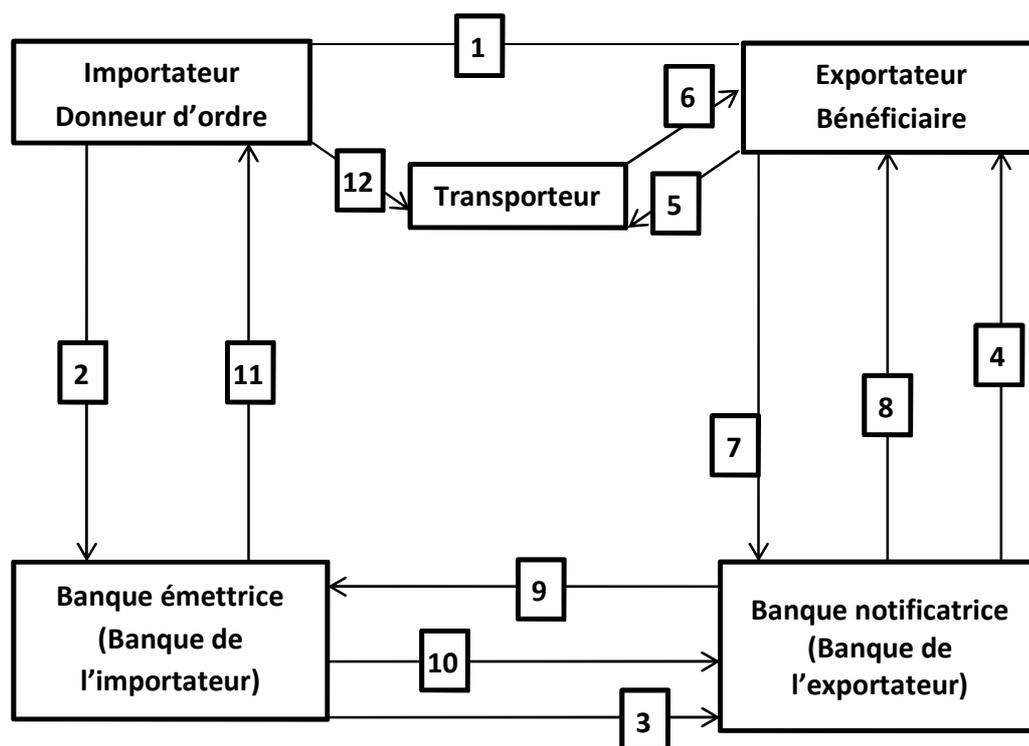
- L'exécution des opérations de crédit documentaire repose sur les "Règles et Usances Uniformes Relatives aux Crédits Documentaires" (RUU).
- De par leur nature, les crédits documentaires sont indépendants des contrats de vente Ou autres contrats sur lesquels ils peuvent reposer (cf. art. 4 RUU 600)²⁵.
- En matière de crédit documentaire, les parties s'intéressent aux documents et non aux Marchandises, services et/ou autres prestations auxquelles ils se rapportent (cf. art. 5 RUU 600).
- Les instructions d'émission doivent être complètes et précises. Il faut éviter d'y inclure trop de détails.
- La banque notificatrice a notamment l'obligation de vérifier l'apparence d'authenticité du crédit documentaire (cf. art. 9b RUU 600).
- Les banques n'assument aucune responsabilité quant à la forme, l'exhaustivité, L'authenticité et l'effet juridique des documents ou quant à la désignation, la quantité, Le poids, la qualité, l'existence, etc., des marchandises représentées par les documents (cf. art. 34 RUU 600).
- La date de validité et le lieu de présentation des documents doivent impérativement être mentionnés (art. 6 RUU 600).

5. DEROULEMENT DU CREDIT DOCUMENTAIRE

La figure n°03 dans la page suivante reflète le mécanisme de déroulement d'une opération de crédit documentaire.

²⁵ Règles et Usance (600) selon la chambre de commerce international, accessible sur le site <<http://www.iccwbo.org/>>

Figure n ° 03 : Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire



Source : construit par nos soins à partir de : LEGRAND G, et MARTINI H, « commerce international », dunod, 3^{ème} éd, PARIS, 2010, P104.

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit²⁶:

1. L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
2. L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
3. La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située habituellement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation, le crédit documentaire au bénéficiaire.
4. La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.
5. Le vendeur expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat.

²⁶BOUALI, F, op-cit, P131.

6. En contrepartie de la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport.
7. Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit(y compris ceux attestant l'expédition des marchandises)à la banque désignée.
8. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice (confirmante) vérifie leurs conformités. Si ces documents satisfont toutes les conditions du crédit, la banque réglera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (acceptation ou engagement de paiement à échéance).
9. La banque notificatrice (confirmante), transmet tous les documentsàlabanqueémettrice.
10. La banque émettrice reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire (à ce stade, l'exportateur peut être payé ou bien les documents peuvent être acceptés pour un paiement différé) ; elle rembourse la banque confirmante (notificatrice).
11. La banque émettrice remet les documents à l'acheteur (importateur) après satisfaction par ce dernier des modalités de règlements convenues entre eux.
12. L'acheteur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur²⁷.

6. AVANTAGES ET INCONVENIENTS DU CREDIT DOCUMENTAIRE

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables avec une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable. Et une universalité de la technique par application des RUU 600 de la CCI, et un total contrôle de la conformité apparente des prestationsdocumentaires.Sachant que seule la fraude permet l'opposabilité des paiements. Par contre la procédure est complexe et très administratives qui demande beaucoup de formalité qui sont rigoureuse, des techniques parfois mal perçues par l'acheteur et un cout très élevé pour les grandes transactions importante²⁸.

7. LES RISQUES ENCOURUESLORS D'UNE OPERATION DE CREDIT DOCUMENTAIRE

Dans une opération de créditdocumentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risque :

²⁷ LOMBARDINI S, « Droit et pratique du crédit documentaire », Helbing et Lichtenhahn,2000 ,PP.34-35.

²⁸ MANNAI S et SIMON Y, « *Technique Financière Internationale* »,economica,7ème éd ,PARIS, 2001,p94.

- La banque émettrice, est exposée au risque d'insolvabilité de son client car elle s'engage à payer l'exportateur.
- La banque du vendeur, quant à elle, encourt un risque de nature différente selon qu'elle appose sa conformité ou qu'elle se limite à l'instruction de simple notification du crédit. En étant simplement notificatrice, son risque financier serait nul car elle n'aurait pas l'engagement de payer. Par contre si elle venait à être confirmatrice, elle engagerait sa responsabilité sur deux aspects; l'aspect financier, puisqu'elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, le risque de non-transfert et le risque pays; l'aspect technique, dans la mesure où elle couvre le risque lié à l'acceptation de documents contenant des réserves non détectées par elle. Dans ces cas de figure, la banque émettrice risque de conditionner le remboursement par la levée de ces réserves;
- Le vendeur encourt un risque de contrepartie, pouvant résulter du risque pays, sur la banque émettrice dans le cas où le crédit ne serait pas confirmé ;
- Pour l'acheteur, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

Malgré les points négatifs du crédit documentaire, il demeure l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. En effet, cette technique concilie les deux parties. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

En Algérie, c'est une pratique bien établie sachant que L'évolution du financement par crédit documentaire a révélé des forces en matière de procédures, de maîtrise et de bonne fin pour les contractants et aussi des faiblesses, liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce type de financement ainsi la lourdeur administrative qui en découle. La prochaine section portera sur un mode de beaucoup plus simple d'utilisation appelé remise documentaire.

SECTION 2. LA REMISE DOCUMENTAIRE

La remise documentaire est un mode de règlement beaucoup moins compliqué, il est recommandé lorsqu'il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires, et que La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable.

1. DEFINITION LA REMISE DOCUMENTAIRE

Selon les deux auteurs FORTERRE D et LAFARGE C, la remise documentaire est définie comme suit :

La remise ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque appelée « banque remettant » sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par l'intermédiation d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur (tiré) contre remise des documents.²⁹

C'est aussi une technique d'encaissement par laquelle un exportateur mandate sa banque pour encaisser une somme contre remise des documents³⁰. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce³¹.

2. LES INTERVENANTS DE LA REMISE DOCUMENTAIRE

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes:

- Le donneur d'ordre : L'exportateur, créancier du montant dû par l'acheteur. L'opération d'encaissement se déclenche, à son initiative, dès qu'il donne mandat à sa banque.
- La banque remettante: C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance.
- La banque chargée de l'encaissement: C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur.
- La banque présentatrice : (banque de l'acheteur): C'est la banque qui présente les documents à l'acheteur contre règlement du montant.
- Le tire: C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

3. LES FORMES DE REALISATIONS D'UNE REMISE DOCUMENTAIRE

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes³², qui sont les documents contre paiement, documents contre acceptation, document contre acceptation et aval :

²⁹FORTERRE D, LAFARGE C, « gérer les risques des achats à l'internationale », op-cit, p190.

³⁰MARTINI, DEPREE D, CORNEDEJ, « crédits documentaires, lettre de crédit stand-by cautions et garantie », Ed revu banque, PARIS, 2007, p.30.

³¹BOUDINOT A et FRABOT J-C, « techniques et pratiques bancaire », Sirey, 4^{ème} éd, Paris, 1974 p430.

³²DESCAMPS C, SOOICHOT J, « économie et gestion de la banque », EMS, Paris, 2002, p155.

3.1. Document contre paiement (D/P)

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre le paiement immédiat de la somme due. A moins que des lois ou ordonnances nationales ne l'interdisent. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur qui reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

3.2. Documents contre acceptation (D/A)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que s'il donne l'acceptation de la ou des traites jointes à ces documents.³³ Elle remet les documents contre acceptation d'un effet de commerce qui en un délai de 180 jours au maximum après présentation (traite à tant de jours de vue) ou à une date déterminée (traite à terme).

Dans ce cas : le tiré en possession des marchandises avant la date effective de paiement, il peut aussi la revendre immédiatement et se procurer les fonds nécessaires au paiement de l'effet de change. Le vendeur accorde donc à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit en contrepartie à titre de garantie, que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance. Aussi pour se couvrir contre ce risque il demandera que la banque présentatrice ou une autre banque de 1^{er} ordre avalise ou garantisse l'effet de change.

3.3. Document 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 un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

4. LE CADRE JURIDIQUE D'UNE REMISE DOCUMENTAIRE

Les règles uniformes relatives aux encaissements sont publiées par la chambre de commerce internationale de Paris (publication n°522), révisées en 1995, elle fournit un cadre juridique approprié au traitement des remises documentaires. Ratifiée par les banques, ces textes fixent les obligations et principaux droits des partenaires ayant recours à cette technique ; néanmoins, elle ne saurait se substituer ou être en totale contradiction avec les lois ou ordonnances nationales, régionales ou locales d'un état.

³³La remise contre acceptation peut être à vue ou avec un règlement différé.

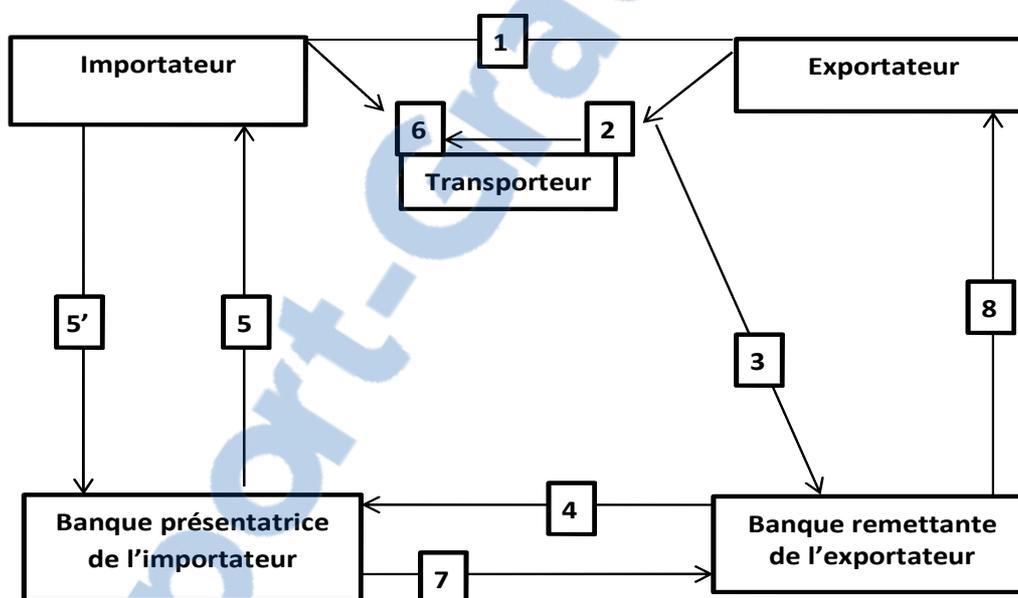
5. LE DEROULEMENT D'UNE REMISE DOCUMENTAIRE

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « Lettre d'instructions ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise³⁴.

Par ailleurs, ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, et de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés.

Les étapes de la remise documentaire sont retracées dans Figure n°4 ci dessous.

Figure N° 04 : Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire



Source : construit par nos soins à partir de : LEGRAND G et MARTINI H, op-cit, P100.

1. le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur) concluent le contrat commercial en définissant les conditions de paiement.
2. le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;
3. les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur.

³⁴HANNACHIM et HELLALK, « Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire », mémoire master II en finance et commerce international, université Abderrahmanemira, Bejaia, 2013, P 105.

4. la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;
5. la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis.
6. Présentation des documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.
7. La banque présentatrice procédera à son tour au règlement de la banque remettante.
8. la banque remettante effectue enfin le paiement de l'exportateur.

6. LES AVANTAGES ET INCONVENANT DE LA REMISE DOCUMENTAIRE

La remise documentaire présente plusieurs avantages³⁵ à savoir la simplicité et la souplesse de la procédure, le coût bancaire est minime (moins onéreux qu'un crédit documentaire), la remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire, le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture, l'acheteur est assuré, grâce aux documents, que le vendeur a effectué ses obligations, les banques prennent moins de risques, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval.

7. LES RISQUES DE LA REMISE DOCUMENTAIRE

- Pour l'exportateur, l'envoi de la marchandise sans avoir la certitude de la levée des documents par l'acheteur, et le non-paiement si il s'agit du mode document contre acceptation ;
- Pour l'importateur, si la remise contre acceptation est assortie de l'aval de sa banque, celle-ci prend ses dispositions pour que le paiement ait lieu selon les termes de l'encaissement documentaire avec débit du compte du tiré à l'échéance; il serra expose au risqué que la marchandise ne soit pas conforme à la commande et le paiement serra effectuer ;
- Pour la banque présentatrice, elle est confrontée au risque de non solvabilité ou de faillite de son client parce qu'elle a donné son aval, donc elle dans l'obligation d'honorer le paiementl'échéance³⁶.

Dans ce cas on peut retenir que la remise documentaire est une procédure assez simple et

³⁵ SADEG A-K, « système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers », les presses de l'imprimerie, Alger, 2005, P73.

³⁶PIRRON MOINEL M-J, « modernité et documentaires : une mise en cause de la représentation »,L'Harmattan, Paris,2010,p166.

pratiquer dans le cas où l'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client. Il se sert du règlement de ses clients pour payer ses propres fournisseurs et éviter le plus souvent le risque de change. La section suivante traite un moyen non complexe qui est le transfert libre ou dit l'encaissement simple comme on le verra dans la section qui suit.

SECTION 3 : TRANSFERT LIBRE (L'ENCAISSEMENT SIMPLE)

L'encaissement simple est un mode de règlement qui est utilisé lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction. Ils optent généralement pour la technique d'encaissement simple (transfert libre).

1. DEFINITION DU TRANSFERT LIBRE (ENCAISSEMENT SIMPLE)

Les deux auteurs CAUDAMINE G, MONTIER ont défini le transfert libre comme suit :

Le transfert libre (l'encaissement simple) désigne l'encaissement par le vendeur sans que le règlement soit conditionné par la remise de certains documents à la banque prouvant qu'il a rempli ses obligations au regard de la liasse documentaire nécessaire à l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur et à son appropriation de celui de son transporteur³⁷.

En effet, l'exportateur convient d'expédier sa marchandise et n'attend d'être payé qu'ultérieurement ; il renonce ainsi à sa propriété sans aucune garantie en échange, mis à part la parole de son débiteur (importateur). L'encaissement simple consiste donc l'acte par lequel l'acheteur (résident) donne ordre à sa banque de transférer une somme définie au profit du vendeur (non résident) auprès d'une banque étrangère.

Le terme de transfert libre vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux³⁸.

Cela signifie que tout transfert ne peut être exécuté que sur présentation d'un certain nombre de documents à savoir :

- L'engagement d'envois de la marchandise ;
- Une facture définitive domiciliée ;
- Le justificatif douanier.

³⁷ SADEG A_K, op-cit, P 89.

³⁸ RUU de la CCI relatives aux encaissements pub CCI, brochure n° 522, Paris, 1995.

2. DEROULEMENT DE L'ENCAISSEMENT SIMPLE

Dans ce cas, la réalisation du contrat commercial donne lieu premièrement à l'expédition de la marchandise et des documents y afférents par l'exportateur, directement à l'adresse de l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise auprès du transporteur. En second lieu intervient le règlement d'ordre de l'acheteur en faveur du vendeur par le billet de sa banque, et ce règlement doit être effectué dans la devise convenue entre les contractants.³⁹

3. CADRE REGLEMENTAIRE

Dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le JO n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que :

Les entreprises productrices peuvent recourir au transfert libre des importations des intrants et de pièces de rechange et des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité des entreprises de production, à condition que ces importations répondent exclusivement aux impératifs de production et que les commandes annuelles cumulées opérées dans ce cadre n'excèdent pas le montant de quatre (4) millions de dinars pour la même entreprise⁴⁰.

4. AVANTAGES ET INCONVENIENTS DE L'ENCAISSEMENT SIMPLE

Les avantages de Cette opération sont la simplicité de la procédure, la modération des coûts, la rapidité, ainsi que sa souplesse. Mais cette opération renferme cependant deux inconvénients de taille elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer, et en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement⁴¹.

Les inconvénients

Les principaux inconvénients de la remise documentaire sont les suivants :

- L'exportateur n'a aucune garantie de paiement, car le client peut refuser de payer.
- Sans le cas non-paiement, la marchandise est immobilisée malgré les frais de transport engagés.
- L'exportateur doit alors envisager de la vendre sur place à un prix moindre ou de la rapatrier, ce qui occasionne d'autres frais.

³⁹ ZOURDANNI S, « le financement du commerce extérieur en Algérie », mémoire magister en science économique, université Mouloud Mamri, Tiziouzou, 2012.p186.

⁴⁰ « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le JO n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifiant désormais l'article 69 de la LFC 2009

⁴¹ AKHDIM W, BELOUAFI L, LOULICHKI Z, « les techniques de paiements internationales : paiement contre facture & contre remboursement », mémoire master II en commerce international Université Abdelmalek Essaadi, Tanger, 2009, p10.

- Le risque politique peut être grand.
- un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais d'entreposage, de réexpédition de la marchandise...etc.) pour l'exportateur, il peut être aussi amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial), et enfin 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 pas de garantie de la réalisation de la traite acceptée par l'importateur, il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique

5. LES RISQUE DE L'ENCAISSEMENT SIMPLE

Pour l'exportateur, il assume la totalité du risque de non-paiement inhérent à la préparation de la marchandise, à son expédition et à l'attente du règlement dont l'initiative est laissée à l'acheteur. L'encaissement simple est une pratique courante et ne pose pas de problème particulier quand à sa mise en place. Il n'est pas de même de l'encaissement documentaire qui comprend plusieurs techniques : comme la remise documentaire et le crédit documentaire.

CONCLUSION DU CHAPITRE II

De l'examen de ces modes de paiements (transfert libre et remise documentaire), il s'avère que l'exportateur ne couvre qu'imparfaitement les risques, notamment financiers, qu'il encourt. Même dans le cas où il bénéficie de l'aval bancaire, celui-ci ne peut prendre effet qu'après la levée des documents par l'importateur et donc l'arrivée de la marchandise à destination. En conséquence, ces techniques de paiement n'offrent pas à l'exportateur une couverture convenable des risques qu'il court pendant la phase de réparation de la marchandise et de son expédition. Se heurtant à ces limites, l'exportateur voudra tout naturellement rechercher un moyen existant à travers la technique du crédit documentaire, fondée sur une garantie bancaire qui constitue un contrat autonome par rapport au contrat commercial et repose sur le respect des instructions précises de l'acheteur, donneur d'ordre, et acceptées par le bénéficiaire. Alors que l'aval bancaire ne prend généralement effet qu'après l'expédition de la marchandise et l'acceptation des documents par le tiré, le crédit documentaire procure une garantie bancaire initiée dès les premières phases de la transaction et, en principe, avant l'expédition de la marchandise. Ainsi, l'exportateur comme l'importateur y trouvent leurs comptes, le premier pouvant préparer et expédier sa marchandise en toute quiétude alors que le second, en sa qualité de donneur d'ordre, sera assuré du bon respect de ses instructions. Ces raisons suffisent pour expliquer le rôle important du crédit documentaire en tant que technique de règlement et de financement du commerce international.

Dans le prochain chapitre nous allons voir les risques auxquelles sont confrontés les exportateurs algériens en effectuant des opérations à l'international.

CHAPITRE III : LES RISQUES NÉS DES OPERATIONS D'EXPORTATIONS ET LES MODALITEES DE LEURS GESTION

INTRODUCTION DU CHAPITRE III

L'évolution du commerce extérieur et la flexibilité des échanges ont démontré que chaque entreprise peut intégrer une dimension internationale à sa stratégie de développement ; cette composante internationale peut se concrétiser grâce à la pénétration de nouveaux marchés étranger, en développent les différents marchés étrangers par des exportations directes, mais cette démarche expose l'entreprise a des risques différents de ceux encourue au stade nationale. Le risque de non-paiement est le premier risque que tout exportateur appréhende au cours de son opération de change car les conséquences financières d'un impayé reste très probable, suit alors le risque de change qui n'est pas liée au deux parties mais qui les affectent directement, Il semble indispensable d'identifier ses risques associés à l'environnement international de les définir et les analyser puis les positionner dans l'ordre chronologique d'une opération commerciale.

SECTION 1 : LES RISQUES LIEES AUX ACTIVITES D'EXPORTATIONS

Les opérations d'exportations, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques. La distance géographique et culturelle pourrait être prit comme facteurs principaux pour cause de non compréhension entre les deux partie, pour cela l'exportateur ce met face au risque directement au cours de sa transaction comme on va le voir si après.

1. LES DIFFÉRENTS TYPES DE RISQUES INTERNATIONAUX

Il existe plusieurs risques internationaux au quel un exportateur pourrait être confronté comme on va le voir après, mais d'abord on définira le terme « risque » :

1.1. Définition du risque

D'après l'auteur LEVY-LANG, A :

Un risque est un évènement néfaste. Tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes ; le risque est donc un évènement toujours Présent dans le mouvement de la vie pour les particuliers ou les entreprises et pour l'ensemble de l'économie. Il est indissociable du progrès. Il n'y a pas d'entreprise sans incertitude donc sans risque. Le profit et le risque vont de pair¹.

On comprend qu'un risque est une situation (ensemble d'évènements simultanés ou consécutifs) dont l'occurrence est incertaine et dont la réalisation affecte les objectifs de l'entité (individu, famille, entreprise, collectivité) qui le subit.

1.2. Notions des risques à l'exportation

Le risque est défini comme un évènement incertain, susceptible d'avoir des répercussions négatives sur la réalisation des objectifs. Les exportations sont les prestations qu'une entreprise fournit à des clients à l'étranger. Par risques à l'exportation, nous entendons donc les évènements qui, avec une certaine probabilité, peuvent porter atteinte au succès des activités à l'étranger².

1.3. Types de risques à l'exportation

D'après des études qui on était faites par des cher heurs sur les divers risques au quel un exportateur est confronté, et en questionnent des exportateurs, on leurs demandons de préciser à quels types de risques leur entreprise était confrontée dans le cadre de leurs activités à

¹LEVY-LANG A, « l'argent, la finance et le risque », Odile Jacob, Paris , 2006,P 201.

²LEHMANN-ORTEGA L, LEYOR F , GARETTE B, « toute la stratégie d'entreprise »,Dunod, 6ème éd, Paris,2013, P504.

l'exportation. Montrent que ce sont avant tout les risques économiques qui préoccupent les entreprises³.

1.3.1. Les Risques économiques

L'exportateur Algérien, au cours de sa transaction appréhende tous les risque mais le risque économique est celui qui est le plus préoccupant pour toute entreprise souhaitent s'internationaliser,⁴ car les pertes de change entrent dans la catégorie des risques économiques, et ces pertes surviennent lorsque la monnaie du marché d'origine s'apprécie par rapport aux monnaies des marchés cibles et que les revenus générés par l'activité à l'étranger perdent par conséquent de leur valeur, l'inflation sur les marchés étrangers, une pénurie de devises ou des obstacles au transfert des devises comme les hausses des frais de douane et des taxes peuvent être des préambules et des obstacles pour l'exportateur algérien.

1.2.2. Risques juridiques

Le cadre juridique d'un état étranger est très important pour l'exportateur, car dans ses activités d'exportation, les risques juridiques sont liés à la possibilité que des états étrangers, modifient la réglementation relative aux produits et qu'il faille par conséquent procéder à des adaptations coûteuses ou demander de nouvelles autorisations et l'insécurité juridique, qui complique la conclusion de contrats avec des clients étrangers, et aussi La corruption est l'un des facteurs qui règne sur certains marchés étrangers et qui peut inciter les collaborateurs à enfreindre la loi et ainsi à ternir l'image de l'entreprise.

1.2.3. Risques commerciaux

Parmi les risques commerciaux, il y a le risque que les besoins de la clientèle changent, que l'entreprise s'en rende compte trop tard et qu'elle perde des parts de marché car les représentants étranger n'informe pas assez ou informe trop tard de l'évolution de leurs besoins. Ce qui enjoint pour l'exportateur la perte des partenaires de distribution, et avec eux des relations clients. Comme Les produits de l'entreprise peuvent être remplacés par des nouveautés technologiques. Mais le risque le plus récurrent dans ce cas est la difficulté d'obtenir le paiement des factures par leurs correspondants étranger et dans les délais prévue⁵.

³L E GRAND G, MARTINI H, op-cit , P222.

⁴MENJUCQ M, BEGUIN J-M, « droit du commerce international », Lexis Nexis, 2ème éd, Paris, 2011, P562.

⁵TEFALI B, op-cit, P 144.

1.2.4. Risques politiques

L'agitation sociale, les grèves et les conflits font partie des risques politiques qui peuvent paralyser l'économie d'un pays, plomber les chiffres d'affaires et mettre en danger les employés. C'est pour cela qu'il est très difficile à prévoir et à évaluer. Pour les entreprises exportatrices, le risque politique représente le risque de non recouvrement des créances commerciales détenues sur un importateur étranger, du fait de mesures adoptées par le gouvernement, soit le risque de fermeture du marché pour raisons politiques⁶.

1.2.5. Risques concurrentiels

Le risque et l'appréhension d'une concurrence déloyale de la part des concurrents étranger, sont la copie de leurs produits ou de leurs composants par la concurrence étrangère. Ces concurrents n'ont pas à supporter les coûts de développement des produits et les fabriquent souvent à moindres frais. Ils font pression sur les prix sur les marchés étrangers, ce qui réduit les marges de l'entreprise exportatrice. Les risques concurrentiels sont aussi la perte du savoir-faire lorsqu'un représentant part chez un concurrent, l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché, et, le risque qu'une petite entreprise soit repris par un concurrent plus important.

1.2.6. Risques liés au personnel

Les principaux risques dans ce domaine sont la perte de collaborateurs qualifiés, qui, dans les activités internationales, font souvent preuve de moins de loyauté envers l'entreprise que sur le marché intérieur. De plus, il est souvent plus difficile de contrôler les collaborateurs sur des marchés lointains que dans leurs propre pays. Il peut arriver que certains utilisent cet éloignement pour monter des escroqueries et s'enrichir personnellement⁷.

1.2.7. Risques liés aux produits redoutés par l'exportateur

Dans les activités d'exportation, les risques liés aux produits surviennent lorsque, sur les marchés étrangers, les produits répondent à des exigences très variées et qu'ils doivent fonctionner dans des conditions les plus diverses. Les conditions climatiques et le maniement du produit peuvent fortement affecter ses fonctions. Malgré tout, l'entreprise doit garantir que son produit fonctionne parfaitement chez le client et intervenir si ce n'est pas le cas. Des dysfonctionnements

⁶ BERLAND N, RONGE Y, « contrôle de gestion : perspectives stratégiques et managériales », Pearson, Paris, 2013, P422.

⁷CHERIGUI C, op-cit,P 232.

peuvent entraîner le remplacement du produit, des réparations sur place, voire engager la responsabilité de l'entreprise et influencer sensiblement sur le succès des opérations d'exportation.

1.2.8. Risques naturels

Ce sont ces risques de catastrophe naturel et aux maladies, on peut évoquer les tremblements de terre, les épidémies, les éruptions volcaniques, les inondations, les glissements de terrain et les tempêtes qui entravent le fonctionnement de l'économie sur un marché étranger, entraînent un effondrement de la demande, retardent la livraison des produits ou empêchent les collaborateurs de se rendre sur place.

1.2.9. Risques liés à la distribution redoutée par l'exportateur

C'est le risque encourus Lors du transport de marchandises, car un retard peut être dû à des formalités douanières fastidieuses ou des documents incomplets. Les produits peuvent être endommagés ou perdus en cours de route. Des livraisons peuvent être erronées ou incomplètes. Tous ces cas de figure occasionnent des coûts supplémentaires et nuisent à la réputation de l'entreprise exportatrice.

2. LES RISQUES ENCOURE LORS D'UNE TRANSACTION EXPORTATION

Lors d'une opération d'échange avec l'internationale, l'exportateur algérien fait face à plusieurs risques qui peuvent intervenir tout au long de sa procédure. Et cela commence, dès la prospection du marché en faisant face au risque avant la commande, suivi du risque entre la commande et l'expédition, puis risque entre l'expédition et la réception de la marchandise enfin le risque après réception de la marchandise.

2.1. Risque avant la commande

Avant la commande l'exportateur algérien qui souhaite vendre à l'international doit au préalable prospecté ces marchés, cette prospection se fait par la participation à des manifestations commercial ou en effectuent des déplacements de prospections à l'étranger cela nécessite des moyens humains et financiers qui engendre des frais appeler dépense de prospection cependant le retour sur investissent n'est pas garantie car l'exportateur n'est pas assurer de pouvoir obtenir des commandes ou bien de prospérer sur ce marché.

2.2. Risque entre la commande et l'expédition

Même entre la commande et l'expédition l'exportateurs algérien est soumis des risques qui réside dans l'augmentation des couts de reviens (hausse des prix de matières premières ou de fabrications) entre la période de la communication des prix et la livraison, l'entreprise peut se prémunir de se risque en incluent dans l'offre une formule de révision des prix suite a ces différentes augmentation.il est confronté aussi au risque commercial, risque politique et risque de catastrophe naturel.

2.3. Risque entre l'expédition et la réception de marchandise

Dans cette étape on retiendra trois risques majeurs qui sont l'avarie particulière, l'avarie commune, et le risque exceptionnel.

2.3.1. L'avarie particulière

Pour l'exportateur algérien c'est dans le cas de détérioration ou perte de la marchandise suite a un accident touchant la marchandise seule ou a un événement majeur touchant le moyen de transport de cette dernière.⁸

2.3.2. L'avarie commune

Elle concerne uniquement le transport par voie maritime : elle résulte de la destruction d'une partie ou de la totalité de la marchandise pour sauver le navire ou le recours au remorquage.

2.3.3. Le risque exceptionnel

Il s'agit de risque résultent d'évènement politique ou de cas de force majeur échappent au contrôle des parties risque de guerre, émeute, soulèvement populaire ...etc, appeler frustration du marché.

2.4. Risque après réception des marchandises

Dans cette étape on évaluera le risque après réception des marchandises ceci constituera deux risques qui sont le risque de mise en jeu abusif de la garantie de bonne fin, et le risque de crédit.

⁸MENJUCQ M, BEGUIN J-M, op-cit, P624.

2.4.1. Le risque de mise en jeu abusif de la garantie de bonne fin

L'exportateur algérien risque une mise en jeu abusive de la garantie (caution) exigée par l'acheteur sur le contrat de vente en cas de non-respect par ce dernier de ses obligations contractuelles.

2.4.2. Le risque de crédit

les conditions de financement sont des éléments permettent souvent d'emporter un marché et l'exportateur algérien est donc tenter d'accorder des délais de paiement de plus en plus long et s'expose ainsi d'avantage au risque de non règlement ou de paiement totale ou partiel du prix après livraison de la marchandise ou exécution de prestation de service ,se risque est le résultat de l'insolvabilité de l'acheteur on parle alors de risque commercial ou de la conséquence d'une décision gouvernemental ou bien de catastrophe naturel donc là on parle du risque politique si l'exportateur accorde lui-même un délai de paiement a son client.

3. EVALUATION DU RISQUE

Pour évaluer le risque que l'exportateur encourt lors d'une transaction a l'international plusieurs paramètres sont pris en compte: la répartition du chiffre d'affaire; les caractéristiques de l'acheteur; ainsi que l'échéance de paiement⁹.

3.1. La répartition du chiffre d'affaires

Le premier élément important dans l'appréciation de l'intensité du risque de non-paiement est la répartition du chiffre d'affaires de l'exportateur sur les clients et ou les pays. En effet la concentration de ces ventes sur un petit nombre de clients amplifie le risque, du fait que la défaillance de l'un d'entre eux peut entraîner la liquidation de son entreprise.

3.2. Les caractéristiques de l'acheteur

La mesure du risque de non-paiement se base aussi sur les caractéristiques des clients, car ces dernières influencent la probabilité de non-paiement. Parmi les critères objet de cette évaluation on trouve :

- L'ancienneté du client Lorsqu'il s'agit de l'ancienne clientèle, l'intensité du risque est fonction du nombre d'incidents de paiement répertoriés, donc lors de l'évaluation du risque il tiendra compte de ces incidents afin de pouvoir contrôler et gérer ce risque. Tandis qu'une

⁹WYPLOSZ C-H, CROMBURGGHE A, « choix et décision économiques :introduction aux principes de l'économie », De Boeck, Berlin,2011,p227.

nouvelle clientèle augmente le risque de non-paiement sauf s'il s'agit d'un client ayant une bonne réputation connue mondialement.

- Sa localisation Même si l'exportateur choisit soigneusement ses clients, il court toutefois, le risque de ne pas pouvoir percevoir le paiement de ses exportations. Ce risque provient du risque politique (catastrophe naturelle, non-transfert des devises...etc.)
- De son statut L'acheteur peut être une entreprise privée ou publique. Dans le premier cas, le risque peut être soit commercial lié à la défaillance financière de l'acheteur, soit politique lié à des catastrophes naturelles, à des événements politiques ou à des problèmes de transfert de devises. Dans le second cas, le risque sur cet acheteur est toujours politique, du fait que cette entreprise appartient à l'Etat qui ne peut être mis en faillite.

3.3. L'échéance de paiement

Plus le délai de paiement accordé à l'acheteur est important, plus le risque de non-paiement ou de non-recouvrement des créances augmente. En effet, la probabilité de survenance d'un événement commercial ou politique, pouvant empêcher le paiement, augmente dans le temps.

4. GESTION DES RISQUES A L'EXPORTATION

Le processus de gestion des risques à l'exportation comporte cinq phases qui forment une chaîne continue. Il commence par la sélection des activités d'exportation à prendre en compte dans la gestion des risques. Les activités sélectionnées sont ensuite analysées en termes d'opportunités et de risques, puis positionnées dans une matrice de risques. Cette matrice représente l'exposition générale au risque de l'entreprise pour les activités d'exportation et permet de juger de la nécessité de mettre en place des mesures pour maîtriser ces risques. La dernière phase consiste à observer les risques jugés critiques au fil du temps¹⁰.

4.1. Présélection des activités d'exportation critiques

Avant de pouvoir commencer l'analyse des activités d'exportation, l'entreprise doit définir ce qu'elle entend par activités d'exportation. Les activités d'exportation peuvent être définies par produits, par clients ou par marchés. Une entreprise qui développe des projets d'envergure pour des clients sur des marchés étrangers définira ces projets comme des activités d'exportation

Une fois les activités d'exportation définies, l'entreprise doit établir quelles activités doivent être prises en compte dans la gestion des risques. La gestion des risques est un processus coûteux. A ce titre, il ne doit intégrer que les activités d'exportation qui comportent des risques considérables et

¹⁰ LE RAY J, « la gestion des risques au management des risques : pourquoi ?, comment ? », Afnor, Paris, 2015, P378.

ignorer celles qui ne sont pas critiques pour l'entreprise. Il est possible d'intégrer des activités d'exportation dans la gestion des risques à partir d'un certain chiffre d'affaires. Il est également possible de ne procéder à l'évaluation des risques que si les activités d'exportation ont lieu sur des marchés jugés sensibles, si le client n'effectue aucun versement préalable ou si les produits doivent être utilisés dans des conditions inhabituelles.¹¹

4.2. Evaluation des opportunités et des risques dans les activités d'exportation

L'évaluation des opportunités se fonde sur une estimation de la marge de couverture procédant de l'activité d'exportation. Cette dernière se calcule en prenant en compte le chiffre d'affaires de l'activité, déduction faite des coûts variables dus à la réalisation de l'activité. Si des coûts ou des gains exceptionnels découlent de l'activité (allègements fiscaux, subventions), ils sont intégrés dans le calcul de la marge de couverture potentielle.¹²

L'évaluation des risques à l'exportation procède d'une estimation des potentiels de dommages et de la probabilité de survenue de tous les types de risques concernant l'entreprise, Ces estimations se fondent sur l'expérience de l'entreprise sur les marchés internationaux et sur l'analyse des informations mises à disposition par des établissements spécialisés. La grille d'évaluation et les sources d'informations disponibles sont incluses dans l'outil d'analyse des risques à l'exportation .Chaque source d'informations est accompagnée d'une note précisant les établissements qui ont traité ces informations et leur contenu. Les informations figurent sur les sites Internet des prestataires mentionnés.

4.3. Analyse de la matrice des risques à l'exportation

Les valeurs prévisionnelles découlant de l'analyse des activités d'exportation pour les marges de couverture et les pertes sont mises en rapport avec les fonds propres de l'entreprise et donnent ainsi le positionnement des activités dans une matrice opportunités/risques, On mesure ces valeurs aux fonds propres, puisque les risques d'entreprise doivent être supportés par les fonds propres. Si un risque dépasse les fonds propres d'une entreprise, il menace la pérennité de celle-ci.

4.4. Maîtrise des risques à l'exportation

L'objectif du contrôle des risques consiste à ramener les risques à un niveau optimal pour l'entreprise. A cet effet, une entreprise peut se fixer pour principe de lancer uniquement les activités d'exportation qui présentent des risques inférieurs aux opportunités attendues. Elle peut considérer

¹¹BERLAND N, RONGE Y, op-cit, P435.

¹²CHERIGUI C, op-cit, P240.

son exposition au risque dans sa globalité et décider que l'ensemble des risques liés aux activités d'exportation ne doit pas excéder les opportunités¹³, ou se limiter aux activités d'exportation qui ne menacent pas sa pérennité. Ici pour bien gérer les risques trois possibilités s'offrent à l'exportateur minimiser les risques, les transférer, ou alors les assumer

4.4.1. Minimiser les risques

Pour réduire les risques à l'exportation, les entreprises exigent de leurs clients des paiements anticipés. Elles définissent des limites de crédit et les adaptent en fonction du comportement de paiement de leurs débiteurs, Les entreprises ayant une solide expérience internationale mettent en place une gestion des débiteurs systématique et envoient rapidement des rappels lorsque les clients tardent à payer. Elles se prémunissent contre les fluctuations de change en réalisant des opérations à terme et en effectuant leurs achats en devises étrangères.

4.4.2. Transférer les risques

C'est d'avoir recours aux assurances de responsabilité civile pour leurs produits lorsqu'ils pourraient potentiellement provoquer des dommages considérables. et d'assurer les paiements de leurs clients par des lettres de crédit. Les assurances coûtent de l'argent et réduisent la marge des activités d'exportation. Elles évitent néanmoins à l'entreprise de supporter des dommages importants, qu'elle ne peut pas assumer, et elles permettent de mieux planifier l'activité. Certaines entreprises parviennent à intégrer les risques à l'exportation dans le prix de leurs produits et les transfèrent ainsi à leurs clients. (cas de la CAGEX pour l'Algérie .voire plus de détail si après.)¹⁴.

4.4.3. Assumer les risques

Il y a des petites entreprises qui sont parfois contraintes d'accepter les spécifications produites des clients. Elles constituent des provisions pour les cas de garantie et acceptent les risques de change sans les assurer.

4.5. Observation des risques à l'exportation

La dernière phase du processus de gestion des risques à l'exportation consiste à vérifier régulièrement le positionnement des activités d'exportation dans la matrice et à l'adapter si les opportunités et les risques évoluent. Les nouvelles activités d'exportation considérées comme

¹³ L E GRAND G, MARTINI H, op-cit , p243.

¹⁴ TEFALI B, op-cit, P 150

critiques par l'entreprise sont enregistrées dans la matrice et celles terminées sont supprimées, afin que la matrice reflète en permanence l'état actuel de l'exposition au risque d'exportation.

De plus, les sinistres liés aux activités d'exportation de l'entreprise sont saisis et examinés pour vérifier s'ils avaient été préalablement identifiés en tant que risques et correctement évalués. L'entreprise a ainsi la possibilité d'intégrer systématiquement les expériences faites dans la gestion des risques et d'ajuster l'évaluation des risques

Tout exportateur doit mener une stratégie de gestion des risques basés sur une analyse fine des dommages potentiels pour chaque zone de risque. Cette analyse est d'une grande utilité dans la mesure où elle aide à dévoiler les dangers d'une part, et à donner un éclairage quant aux mesures nécessaires et utiles à prendre pour la protection de sa transaction face à tous les risques auxquels elle est exposée d'autre part. En Algérie les risques les plus probables aux quel les exportateurs algériens sont confronté sont les risques de non-paiement et les risques de change, on commencera par le risque non-paiement qui serra l'intitulé de notre prochaine section.

SECTION 2 : LA GESTION DU RISQUE DE NON-PAIEMENT

Le plus important risque pour un exportateur est le risque de non-paiement. Pour minimiser ce risque dans une transaction internationale, on doit d'abord l'évaluer en s'informant sur la solvabilité du client débiteur étranger, analyse les différentes formes et techniques de paiement qui peuvent être prévues dans un contrat pour que l'exportateur conserve le contrôle et la propriété des marchandises tant qu'il n'a pas été payé. Puis voir également comment par l'intervention de tiers cautions ou de tiers assureurs on peut se prémunir contre se risque, et enfin rappeler que le choix entre les divers moyens légaux offerts pour gérer ce risque est une décision commerciale qui doit être prise au cas par cas.

1-NATURE DES RISQUES DE NON PAIEMENT DANS UNE TRANSACTION INTERNATIONAL

Au cours d'une transaction à l'internationale, plusieurs événements peuvent mener à la non-exécution du contrat et donc au non-paiement du prix. Ces risques se divisent en trois grandes catégories : les risques politiques, les risques économiques et les risques commerciaux.

Les risques politiques, les plus classiques sont les guerres, révolutions et autres hostilités ou restrictions imposées par un État au mouvement des marchandises, services ou devises à ses frontières. Tous peuvent causer des pertes à un exportateur. Au niveau du paiement, ainsi que la

mise en place d'un contrôle des changes restreignant la convertibilité de la monnaie ou les transferts à l'étranger¹⁵. Pour leur part, les risques économiques¹⁶ affectent directement la valeur du paiement. Les principaux sont les variations de taux de change et l'inflation. Enfin, les risques commerciaux auxquels l'exportateur est exposé se résument à deux cas de figure : l'incapacité ou le refus de payer de l'acheteur. L'incapacité de payer de l'acheteur peut avoir pour cause l'insolvabilité, la faillite ou un événement de force majeure hors du contrôle des parties, comme par exemple les grèves, cyclones, tremblements de terre, inondation, etc. Le refus de payer de l'acheteur peut être purement arbitraire ou le résultat d'un litige entre les parties à propos de l'exécution du contrat. Les motifs les plus souvent évoqués par les acheteurs pour ne pas payer sont la non-conformité des marchandises ou des services aux spécifications du contrat et la livraison tardive des biens.

2. ÉVALUATION DU RISQUE DE NON-PAIEMENT DANS UN CONTRAT SPÉCIFIQUE

Dans le commerce, pour prendre une décision rentable, il faut disposer d'informations sûres. Le premier pas en ce sens est la connaissance du cocontractant : il faut s'assurer que l'acheteur éventuel est sérieux, qu'il est un débiteur valable, solide financièrement et ayant l'habitude d'honorer correctement ses obligations. Dans le cadre de relations d'affaires suivies et confiantes, cette connaissance du cocontractant est acquise. Mais pour une transaction avec un nouveau client, s'informer de sa situation financière est une nécessité pour mesurer le risque de non-paiement et guider le vendeur dans ses exigences en vue de sécuriser le contrat.

En matière commerciale, il est donc usuel de se renseigner sur l'état des finances d'une entreprise, (notamment sur sa solvabilité, ses habitudes de paiement, sa banque d'affaires, etc.) Avant de conclure un marché d'importance avec elle. Au niveau domestique, cette quête d'informations est relativement facile : l'acheteur potentiel n'est pas éloigné, aucune barrière linguistique n'entrave les communications, l'entreprise a une réputation dans le milieu des affaires et les firmes locales spécialisées dans la vente de rapports de crédit sont nombreuses. Dans une transaction internationale, connaître la situation financière d'un éventuel client est plus difficile, mais tout aussi nécessaire.

Les frontières, la distance, la langue, la culture et l'absence de contacts dans le milieu des affaires du pays étranger sont autant d'obstacles à l'obtention directe d'informations commerciales.¹⁷

¹⁵MOULAIRE M, « organiser la gestion des risques »,ESF Editeur,Paris,2014, P56.

¹⁶FORTERRE D, LAFARGE C, op-cit, P302.

¹⁷BELFATMI S, « management d'une opération d'exportation », mémoire magistère, en science économique option finance, université de Belgaïed, Oran, 2011, P213.

L'exportateur doit donc le plus souvent s'en remettre à deux sources d'informations organisées : les réseaux privés et les services gouvernementaux¹⁸.

2.1. Réseaux privés d'information

Les grandes banques sont de loin la source la plus utilisée pour obtenir des informations financières relative à un client étranger. Leurs larges implantations dans plusieurs pays et leurs réseaux de correspondances à l'étranger leur donne accès à de multiples informations commerciales. Il leur est donc relativement aisé d'obtenir un rapport d'information commerciale ou un rapport d'analyse des paiements. Les banques procèdent aussi à l'évaluation des risques par pays. C'est par le biais de sa banque que l'exportateur peut avoir accès à ce réseau.

Des entreprises spécialisées dans la vente de produits et services d'information commerciale peuvent également fournir de tels renseignements. Mais les entreprises qui œuvrent dans ce domaine limitent leurs activités aux renseignements relatifs à des entreprises locales. Seules de très grosses entreprises, liées à un réseau international, offrent des services d'informations sur des clients étrangers.

2.2. Services gouvernementaux d'information

Sachant, que pour favoriser les exportations, il est important de renseigner les exportateurs, sur la solvabilité et les habitudes de paiement des clients étrangers potentiels, certains pays ont organisé des services. C'est le cas notamment de l'Algérie, où le ministère du Commerce offre aux exportateurs un service d'information sur la solvabilité des entreprises étrangères. Seules les entreprises Algériennes, peuvent avoir recours au service de la CAGEX où, moyennant paiement, un rapport financier sur l'entreprise étrangère est préparé et remis à l'exportateur¹⁹.

Par contre pour certains autres pays, il n'existe pas à proprement dit d'équivalent, aucun système gouvernemental formellement accessible au public, ne concerne les entreprises étrangères .donc il est possible d'obtenir des renseignements sur un pays et sur la solvabilité d'un client étranger potentiel par le biais du ministère des Affaires extérieures et, plus particulièrement, en demandant un rapport de crédit sur l'entreprise étrangère au délégué commercial en poste dans le pays. Le délégué commercial, tentera alors d'obtenir les informations requises ; en utilisant les canaux commerciaux disponibles dans le pays de prospection. Le plus souvent, il s'adressera aux

¹⁸ MERCIER-SUISSA C, ABADIE L, « finance international: marches des changes et gestion des risques » ,Armand Colin, Paris, 2011, P223.

¹⁹HELLA K, op-cit, P63

banques, ou aux entreprises nationales spécialisées dans l'information de crédit. Si ces démarches entraînent des frais, ils sont en principe à la charge de l'exportateur²⁰.

3. GÉRER LE RISQUE DE NON-PAIEMENT DANS UNE TRANSACTION INTERNATIONALE

La gestion du risque de non-paiement peut se faire soit :

- entre les parties au contrat d'exportation, le vendeur se souciant alors d'aménager dans le contrat de vente des conditions de paiement qui diminuent le risque;
- par l'intervention d'un tiers, le vendeur obtenant alors l'engagement d'un tiers de le payer ou une assurance pour l'indemniser si le risque de non-paiement se réalise.

3.1. Gérer le risque de non-paiement dans le contrat d'exportation

La prévention constitue le premier réflexe que tout exportateur doit adopter, conscient des risques qu'il encourt celui-ci ce voit dans l'obligation de rédiger plusieurs contrats :

Un contrat de vente, mais aussi un contrat de transport pour livrer les marchandises à l'étranger et un contrat d'assurance-transport pour couvrir les biens pendant leur déplacement. Sachant que c'est dans le contrat de vente que tout doit être prévu ; D'abord les droits et obligations de chaque partie. Le contrat de vente doit déterminer qui, du vendeur ou de l'acheteur, a la charge d'organiser le transport et d'assurer les marchandises. Il faut prévoir dans le contrat de vente les dispositions essentielles de ces deux contrats à être conclus subséquentement car ils conditionnent la sécurité du paiement du vendeur. Le vendeur a en effet tout intérêt à détenir le titre de transport et la police d'assurance puisqu'il garde ainsi le contrôle des marchandises.

3.1.1 Les termes du paiement

Au regard de la relation à établir entre le paiement et le contrôle des marchandises, il est clair que l'obligation de payer l'acheteur doit être antérieure ou au moment de la livraison pour que le risque de non-paiement soit réduit à un niveau satisfaisant pour l'exportateur²¹. Un terme de paiement postérieur à la livraison présente en effet un risque inacceptable pour le vendeur puisqu'il aura alors perdu le contrôle des marchandises et n'aura toujours pas été payé.

Le paiement total avant la livraison est évidemment idéal pour le vendeur puisqu'il élimine les risques. En pratique, il est toutefois rare qu'un exportateur obtienne un paiement total à l'avance, à moins d'imposer ses conditions au paravent. Ce terme de paiement est en effet lourd et dangereux

²⁰TEFALI B, op-cit,P20.

²¹BELFATMI S, op-cit, P217.

pour l'acheteur : il lui fait supporter autant le fardeau financier d'un paiement qui diminue ses liquidités que les risques d'insolvabilité ou de défaut d'exécution du vendeur²². Si l'exportateur ne peut obtenir un paiement total d'avance, il peut demander un paiement partiel. L'importance de l'acompte dépend de la confiance de l'acheteur dans le vendeur. Habituellement, les paiements partiels à la commande prévus dans les contrats de vente varient entre 15 et 25 % du prix total²³. Un niveau jugé raisonnable est un acompte correspondant aux frais de transport aller-retour des marchandises. Cette avance pourra servir à financer les dépenses encourues par l'exportateur pour expédier les marchandises et pour les rapatrier dans l'hypothèse où à l'arrivée, l'acheteur omettrait de prendre livraison et de payer la facture présentée²⁴.

Toute somme payée d'avance à l'exportateur diminue d'autant le risque de non-paiement. Quand un contrat stipule une obligation pour l'acheteur de payer à l'avance, il doit fixer précisément le moment où ce paiement devient exigible. Plus souvent, le contrat prévoit quel prix de vente sera exigible non pas à la commande mais à la livraison²⁵. Pour protéger convenablement l'exportateur, le contrat doit alors être aménagé suivant le principe du « donnant, donnant », le vendeur ne se dessaisissant des marchandises que contre paiement à la livraison. Le moment et le point de la livraison sont fixés dans le contrat, lequel peut prévoir une livraison directe à l'acheteur ou une remise des marchandises à une personne interposée.

Dans tous les cas, il faut prévoir que la livraison ne deviendra effective que s'il y a paiement par l'acheteur.

3.1.2. Les conditions du paiement

Jusqu'à nos jours les documents²⁶ reste le moyens le plus sure et le plus performant pour répondre aux besoins des deux partie lors de l'exportation, cela leurs permet de ne pas être en conflit ou de générer des problèmes entre eux. Car ils conditionnent dans pratiquement tous les cas l'accès de l'acheteur à la marchandise. Ainsi, pour remplir les formalités d'importation et pour que le transporteur lui remette les marchandises, l'acheteur a presque toujours besoin des documents.

²²CHARDOILLET E, SALVAT M, TOURNYOL DU CLOS H, « l'essentiel des marchés financiers : front office, post-marché et gestion des risques », Eyrolles, Paris, 2010, P421.

²³DARSA J-D, TORRILLON, « la gestion du risqué crédit client », Gereso, Paris, 2010, P100.

²⁴ASFOUR J-C, MALARD J-L, GILGUY C, « la gestion du risque client à l'international : guide pratique de la gestion du poste client à l'exportation », Le Moci, Paris, 2003, P76.

²⁵BOUCHET M-H, GUIHON A, « intelligence économique et gestion des risques », Pearson, Paris, 2007, P120.

²⁶ En matière d'exportation, le mot « document » désigne l'ensemble des papiers qui apportent l'évidence de la fourniture des marchandises par le vendeur. Une variété considérable de documents existe, les principaux étant : la facture commerciale, le titre de transport, le document d'assurance, le certificat d'origine et le certificat d'expertise.

3.1.2.1. Nouer la prise de possession par l'acheteur au paiement

Dans cette procédure, les documents de transport jouent un rôle capital : ils sont le principal instrument de protection de l'exportateur. Mais, tous les documents de transport n'offrent pas la même sécurité et il faut connaître les limites de chacun pour les utiliser judicieusement.

Les connaissements routier et aérien donnent l'instruction au transporteur de livrer la marchandise au destinataire désigné et ce sans condition. Le destinataire n'a alors besoin d'aucun document pour recevoir les marchandises : il lui suffit de signer un reçu. Ainsi, dans les transports routier et aérien, la possession des connaissements n'est pas nécessaire pour accéder aux marchandises. Une solution pour conditionner l'accès de l'acheteur aux marchandises à la possession d'un document est de faire intervenir, dans le pays de destination, un tiers mandataire du vendeur. Ce tiers figurera comme désignataire sur le connaissement routier ou aérien et il sera le seul à pouvoir prendre livraison des marchandises ou à pouvoir donner au transporteur l'ordre de livrer à une autre personne que lui. Il suffit alors, pour lier la prise de possession par l'acheteur au paiement, que le tiers rédige un ordre de livraison au profit de l'acheteur et que cet ordre de livraison ne soit remis à l'acheteur que contre paiement²⁷.

L'ordre de livraison devient le document qui conditionne l'accès à la possession des marchandises. Dans les transports ferroviaire et maritime, il faut distinguer le connaissement à ordre et le connaissement nominatif. Le connaissement à ordre est négociable et, dû à ce fait, seule la personne qui le détient est en droit de demander la livraison au transporteur. La règle est alors simple : pas de livraison sans connaissement²⁸. De son côté, le connaissement nominatif n'est pas négociable et n'est nullement exigé à l'arrivée pour délivrance des marchandises.

Pour répondre aux impératifs de sécurité de l'exportateur, il faudra un connaissement rédigé « A ORDRE », car seul ce connaissement assure au vendeur que l'acheteur ne pourra prendre possession des marchandises sans avoir payé et ainsi obtenir le connaissement lui donnant l'accès aux marchandises.

L'exportateur doit donc toujours se mettre dans une position qui lui donne le contrôle de documents nécessaires à la prise de possession des marchandises par l'acheteur. Par la mise en œuvre d'une procédure de paiement « documents contre paiement » (D/P), l'acheteur n'entre en possession des documents que s'il paie le prix demandé et, comme il a besoin des documents pour avoir accès à la marchandise, cette modalité équivaut à un envoi contre remboursement, et diminue pour l'exportateur le risque de non-paiement²⁹.

²⁷ TEFALI B, op-cit, P 66.

²⁸Certains pays font exception à cette règle et permettent au consignataire d'accéder à la marchandise sans produire le connaissement

²⁹LOUISOT J-P, « gestion des risques »,Afnor, 2^{ème} é ,Paris, 2014 , P165.

La procédure de paiement dite « documents contre acceptation » (D/A) n'offre pas cette sécurité au vendeur, l'acheteur n'a qu'à accepter un ou plusieurs effets de commerce payables à terme et, en échange de cette acceptation, les documents lui donnant accès à la marchandise lui sont remis. Si aucun tiers n'intervient pour garantir ou assurer le paiement, la procédure « documents contre acceptation » met le vendeur devant une simple promesse de l'acheteur de payer ultérieurement alors qu'il a cédé le contrôle des marchandises.³⁰

3.1.2.2. Nouer le transfert de propriété à l'acheteur au paiement

En stipulant dans le contrat de vente une réserve de propriété sur les marchandises jusqu'au parfait paiement, l'exportateur conserve en principe sur la marchandise le droit réel le plus fort qui le garantit contre une défaillance de l'acheteur. Une clause de réserve de propriété est donc une façon d'utiliser le droit de propriété pour garantir le paiement.

La valeur concrète de cette garantie pose cependant des difficultés dans le commerce international puisque certains systèmes juridiques n'admettent pas la validité de la clause de réserve de propriété ou la soumettent à des formalités pour la rendre opposable aux tiers. Les sûretés réelles, dans l'ordre international, sont fragiles : leurs régimes sont normalement locaux, mal connus de l'autre partie et mènent en cas de mobilisation à des procédures judiciaires complexes aux résultats aléatoires. Ainsi, la simple détermination de la valeur légale d'une réserve de propriété dans une transaction internationale est déjà une question problématique puisque trois lois ont vocation à régir simultanément au regard de la validité de cette sûreté :

- la loi du contrat, pour déterminer si les parties ont valablement contracté entre elles, une vente avec réserve de propriété;
- la loi de situation des marchandises lors de la conclusion du contrat, pour savoir si les conditions de constitution de la sûreté ont été respectées;
- la loi de situation des marchandises lors de l'exercice de la réserve de propriété par le vendeur, pour fixer l'opposabilité de la clause à l'égard des tiers³¹.

Le coût, les incertitudes et l'absence de contrôle de toute sûreté réelle au-delà des frontières sont évidents. Pourtant, malgré ces aléas, la clause de réserve de propriété demeure utile dans une opération d'exportation. Seule, elle ne protège qu'imparfaitement le vendeur, mais combinée avec des clauses qui réservent à l'exportateur le contrôle effectif des marchandises, elle réduit le risque de non-paiement en gardant à l'exportateur le droit sur les marchandises et les moyens d'exercer ce droit par lui-même et sans intervention de quiconque en cas de défaut de paiement de l'acheteur.

³⁰L E GRAND G, MARTINI H, op-cit, 2008, P253.

³¹.LEVY-LANG A, op-cit, P254.

Les moyens analysés jusqu'ici pour gérer le risque de non-paiement du prix se pratiquent à l'intérieur du contrat de vente et n'engagent que le vendeur et l'acheteur. Ils garantissent à l'exportateur que s'il n'est pas payé, au moins il ne perdra pas les marchandises. Mais les frais encourus par le vendeur pour réaliser le marché demeurent à ses risques, à moins d'avoir obtenu un acompte.

3.2. Gérer le risque de non-paiement par l'intervention de tiers

Dans cette perspective, la pratique a mis au point des mécanismes pour assurer des paiements rapides et sûrs. Ces mécanismes supposent l'intervention de tiers avec qui des contrats sont passés pour gérer le risque de non-paiement en dehors du contrat de vente. Et cela ce fait via deux techniques ; La première consiste à obtenir d'un tiers qu'il s'engage directement vis-à-vis du vendeur à effectuer le paiement. La seconde est qu'un tiers fournisse à l'exportateur une police d'assurance ou qu'il s'engage à indemniser si le risque de non-paiement se réalise.³²

3.2.1. Engagement direct du tiers à payer

Si le vendeur tient à ce qu'un tiers s'engage directement à lui payer le prix de vente, il faut prévoir dans le contrat de vente que l'acheteur s'oblige à payer en faisant intervenir un tiers. C'est en effet dans les modalités de paiement du contrat que va naître l'obligation de l'acheteur de passer avec un tiers un contrat où ce dernier s'engagera au profit du vendeur. L'exportateur sera bien avisé d'inscrire au contrat de vente les conditions essentielles de l'engagement requis du tiers-payeur et le délai qu'a l'acheteur pour contracter avec le tiers.³³

Dans le commerce international, l'engagement d'un tiers à payer prend dans pratiquement toutes les transactions la forme d'un « crédit documentaire ». Mais quelques fois, l'engagement du tiers se fera par la voie d'une « garantie bancaire de paiement », mais c'est peu fréquent.

3.2.1.1. Le crédit documentaire

Dans un crédit documentaire, ce sont généralement les banques et institutions financières qui jouent le rôle de tiers-payeur. Dans la plupart des pays, les banques sont solides financièrement et elles honorent ponctuellement leurs engagements. Si toutefois la banque proposée n'est pas largement connue, l'exportateur devra faire les vérifications qui s'imposent³⁴. Le mécanisme du crédit documentaire offre une sécurité autant au vendeur qu'à l'acheteur.

³²HULL J, GODLEWSKI C, MERLI M ,«gestion des risques et institutions financières »,Pearson,Paris, 2013, P102.

³³CHARDOILLET E, SALVAT M, TOURNYOL DU CLOS H, op-cit, P430.

³⁴FORTERRE D, LAFARGE C, op-cit, P320.

- À l'acheteur, il assure que le vendeur ne sera payé qu'après vérification par la banque des documents exigés, documents qui par leur nature et leur teneur permettent de contrôler l'exécution par le vendeur de son obligation de livraison.
- Au vendeur, le crédit documentaire donne le droit de réclamer le paiement du prix de vente non à un acheteur éloigné mais à une banque ou une institution sûre.

Pour neutraliser le risque de non-paiement, le crédit documentaire est un instrument efficace s'il répond à certains critères. D'abord, il faut que le crédit soit émis par une banque ou une institution financière dont la solvabilité et la réputation sont bien établies. Ensuite, il doit s'agir d'un crédit irrévocable, le seul qui constitue un engagement ferme de la banque émettrice de payer l'exportateur contre remise des documents spécifiés. Un crédit documentaire révocable n'offre aucune sécurité au vendeur puisque l'acheteur, en tant que donneur d'ordre, a le droit de le révoquer à sa guise. Enfin, il doit laisser au vendeur la latitude d'exécuter seul toutes les conditions posées dans le crédit documentaire sans avoir à aucun moment besoin du concours de l'acheteur. La confirmation du crédit par la banque correspondante offre au vendeur encore plus de sécurité, mais elle représente des coûts additionnels pour l'acheteur.

3.2.1.2. La garantie bancaire de paiement

L'engagement d'un tiers à payer directement le prix de vente au vendeur peut prendre la forme d'une «garantie bancaire de paiement». La banque s'engage alors à honorer les termes de paiement du contrat de vente dans le cas où l'acheteur, débiteur principal, ferait défaut de payer. La banque est liée par les termes de ce contrat principal et elle n'est engagée que dans la mesure où, suivant les dispositions du contrat, l'acheteur est lui-même engagé. C'est ce qui distingue la garantie de paiement du crédit documentaire : le crédit documentaire crée un engagement distinct du contrat de vente et seuls les termes du crédit donnent la mesure de l'engagement de la banque, alors que pour apprécier l'étendue de l'engagement de la banque dans une garantie bancaire, il faut combiner les termes de la garantie et ceux du contrat de vente, les deux constituant la sûreté. Pour que la garantie bancaire constitue une sûreté valable pour le vendeur, l'engagement de la banque doit être clair, défini et irrévocable et couvrir l'exécution d'obligations qui dans le contrat de vente doivent aussi avoir ces mêmes qualités³⁵.

³⁵ LAMARQUE E, « stratégie de la banque et de l'assurance », Dunod, Paris, 2014, P235.

4. LES ASSURANCES A L'EXPORTATION

L'assurance est une autre technique de garantie du paiement pour le vendeur. Cette technique ne matérialise pas directement le paiement du prix de vente : son but n'est pas de procurer au bénéficiaire un paiement ponctuel par l'acheteur ou un tiers mais une indemnité dans l'hypothèse où le risque de non-paiement se réalise.³⁶

La souscription d'une police d'assurance pour couvrir le risque de non-paiement est à l'initiative et à la charge de l'exportateur. Si le vendeur décide d'assurer le risque auprès d'un tiers-assureur, l'engagement de ce dernier de payer en cas de réalisation du risque de non paiement sera consigné dans le contrat d'assurance³⁷.

En Algérie la compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX) est régie, entre autres, par l'article 4 de l'ordonnance 96-06 du 10 janvier 1996 qui dispose que l'assurance-crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurer³⁸ les risques commerciaux peuvent constituer deux sortes de situations de non-paiement : l'insolvabilité, qui est l'incapacité pour un débiteur de faire face à ses engagements et la carence pure et simple du débiteur qui est son impossibilité ou sa non-volonté de payer sans pour autant que son insolvabilité soit régulièrement constatée. Les risques politiques, Le risque de non transfert, Les risques de catastrophes naturelles, Les risques liés au coût de la prospection de marchés extérieurs. Pour les autres risques qui eux ne sont pas couvert par la CAGEX et qui sont : les pertes résultant d'un risque non couvert par le contrat d'assurance, la part du risque laissée à l'assuré, c'est à dire la quantité non garantie, les pertes consécutives à un défaut de conformité par rapport à la réglementation applicable dans le pays du vendeur ou de l'acheteur.

Le non-paiement est l'un risque le plus redouté par un exportateur, dans la section suivante sera traité le risque de change qui constitue le risque courant dans une transaction d'exportation.

³⁶ MARTIN A, « techniques d'assurance », Dunod, 3^{ème} éd, Paris, 2014,P53.

³⁷ TEFALI B, op-cit, P161.

³⁸ ZOURDANI S, op-cit, P 159

SECTION 3 : GESTION DE RISQUE DE CHANGE

La venue du commerce international a permis aux entreprises d'établir de nombreux liens d'affaires avec des partenaires étrangers. Bien que favorable sur un plan économique, cet événement à entrainer l'apparition d'un risque auquel plusieurs de nos entreprises locales doivent maintenant faire face dans leur quotidien : le risque de change comme on essayera de le décortiqué si après.

1. DEFINITION DU RISQUE DE CHANGE

Toute entreprise effectuant des opérations commerciales ou financière avec l'étranger libellé en devise est soumise au risque de variation du taux de change. Le risque de change est dû au décalage de temps qui peut exister entre le règlement de la transaction et de l'engagement de cette transaction³⁹.

On peut ainsi dire que le risque de change, est le risque de perte lié aux variations du cours de change. Il désigne les pertes éventuelles, encourues par l'entreprise, du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères. Les variations des cours de nombreuses devises sont très importantes et peuvent entraîner des pertes considérables pour les entreprises et affecter leur compétitivité. La notion de risque de change est intimement liée à la notion de position de change⁴⁰.

2. LA NAISSANCE DU RISQUE DE CHANGE A L'EXPORTATION

Le risque de change, apparait lorsqu'un exportateur émet des propositions de prix libellé en devise outre que sa monnaie national. Car il ne sait pas si des suites contractuelles naitront de ces propositions, ou lorsque l'entreprise pratique la vente à l'export sur catalogue et s'expose ainsi au risque aléatoire de change

Après passation d'une commande ou signature d'un contrat commercial négocié et approuvé avec un partenaire étranger l'exportateur se retrouve confronté au risque économique de change entre la date de facturation et la date de paiement.

3. IDENTIFICATION DU RISQUE DE CHANGE

Un risque de change est dit certain, suite à la conclusion d'un contrat irrévocable, dans une monnaie autre que la monnaie nationale, fixant le montant et la date de l'opération.

³⁹ BOURAOU T, « la gestion de change :l'identification a la couverture », Universitaires Européennes, Paris, 2011,P22.

⁴⁰ TEFALI B, op-cit,P55.

Pour un exportateur on dit qu'il est en situation de risque certain lorsqu'il y a dépréciation de la devise de facturation entre la date de conclusion du contrat et le jour de l'encaissement. L'exportateur recevra, au moment de la conversion, moins de monnaie nationale. Un risque de change est dit incertain lorsqu'il est lié à une opération dont la réalisation est probable.

L'entreprise se trouve confrontée au risque incertain lors d'un appel d'offre en monnaie étrangère. En répondant à cet appel d'offre en devise étrangère, l'engagement de réalisation n'est pas irrévocable.

4. LES TECHNIQUE DE COUVERTURE

Les fluctuations, de plus en plus accrues des taux de changes ; ont suscité des incertitudes dans l'environnement des échanges internationaux et créent ainsi le risque de change⁴¹. La couverture de ces risques, représente aujourd'hui une problématique essentielle dans le commerce extérieur ; différents techniques cohabitent pour couvrir une position de change ouvert.

Les modalités de couvertures, sont nombreuses, et se répartissent en deux catégories⁴². Les techniques internes ; s'intègrent dans la gestion financière propre à l'entreprise ou au groupe multinational. Les techniques externes ; font appel à des relations contractuelles avec des tiers : ce sont principalement les opérations à termes auprès des banques, les swaps, les contrats à terme et les options sur devises

4.1. Les techniques internes de couverture

Les entreprises, généralement les multinationales ont la possibilité de recourir à un certain nombre des techniques internes pour se couvrir contre le risque de change. Ces techniques ne nécessitent pas le recours à une banque ou à un marché spécialisé .parmi ces techniques on peut citer :⁴³

4.1.1. Le choix de la monnaie de facturation

D'après REGRAGUI F :

*La monnaie de facturation est la monnaie dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente.*⁴⁴

⁴¹LOUISOT J-P, op-cit, P103.

⁴²BOURAOUI T, op-cit, P27.

⁴³ HAMDY B.S, « l'impact de la volatilité des taux de changes sur le commerce », Universitaires Européennes,Paris,2015, P103.

⁴⁴ REGRAGUI F, « la gestion du risque de change au Maroc : la gestion de risque de change : fondement et équilibre financier », Universitaires Européennes, Paris,2013, P130

La facturation en monnaie nationale permet à l'évidence d'éviter de subir le risque de change puisque le montant qui sera perçu à l'échéance est parfaitement connu dès la conclusion du contrat. Elle procure aussi des avantages de simplicité et d'homogénéité de gestion. Le problème est que les intérêts de l'exportateur et de l'importateur sont divergents : chacun d'entre eux cherchera à libeller la transaction dans sa propre monnaie afin de minimiser le risque de change deux possibilités s'offrent aux opérateurs.

4.1.1.1. La facturation en monnaie nationale

Afin d'éviter de supporter le risque de change, une entreprise nationale peut choisir de ne facturer ou de n'accepter des règlements qu'en monnaie nationale. Ce choix a pour conséquence immédiate de faire peser le risque de change intégralement sur l'entreprise étrangère. Celle-ci ne devrait l'accepter que si :

- L'entreprise nationale est en position de force ou offre à l'acheteur des avantages important (qualité du produit ou des services, compétitivité des prix, délais de règlement long, délais d'exécution rapide, service après-vente performant,...etc.) ;
- L'acheteur ou le vendeur étranger anticipe une évolution de la monnaie nationale sui lui est favorable. pour une entreprise nationale, une facturation en monnaie nationale n'apporte pourtant pas que des avantages.

4.1.1.2. Facturation en devise

Une entreprise nationale peut faire le choix de facturer en devise, soit pour des raisons commerciales (permet à l'acheteur d'effectuer un comparatifs de prix des marchandises acheter), soit pour des raisons financières (gérer un risque globale-acheter en devise revendre dans la même devise –ou biens profiter d'une monnaie nationale/devise qui lui est favorable).

Dans les cas de facturations en devises, il est possible d'envisager des clauses d'indexation à prévoir dans les contrats d'achats ou de vente internationaux. Ces clauses, fruits de négociations, visent à fixer les modalités de partage du risque de change entre l'acheteur et le vendeur. Il n'existe pas de clauses d'indexation « type ». On citera les quelques exemples ci-dessous⁴⁵.

4.1.2. Les clauses d'indexation

Les clauses monétaires permettent d'adapter le prix d'achat ou le prix de vente des biens et services à l'évolution du cours des devises, ce qui permet à l'exportateur et à l'importateur de

⁴⁵ NIAKASSOU.M, « gestion des risques de changes », mémoire master II, en économie et finance, Institut privé de gestion de Dakar, DAKAR, 2007, P83

réduire leurs expositions au risque de change⁴⁶.

4.1.2.1. Clauses d'adaptation des prix proportionnelle aux fluctuations des cours de change

Qui se fait directement dès la signature du contrat, ou le vendeur fixe la valeur des marchandises dans sa devise. si le cours de la devise augmente, le prix de l'exportation est augmenté pour l'acheteur sur la base du nouveau taux de change. Le risque de change est donc totalement supporté par ce dernier.

4.1.2.2. Clauses d'indexation « tunnel »

L'entreprise peut introduire un tunnel, présentant un cours minimum et maximum à l'intérieur des quels le cours de la monnaie de facturation peut fluctuer sans aucune incidence sur le prix des marchandises. Si les variations de cours de change dépassent ces limites, le prix est revu à la hausse ou à la baisse selon les modalités prévues dans la clause.

4.1.2.3. Clauses d'indexation sur une devise ou un panier des devises

Les contractants lient le montant à payer à une tierce devise ou à un panier de devises. Cette clause répercute le risque de change sur les deux parties au contrat.

4.1.2.4. Clauses de risque partagé

Cette clause fait supporter aux deux parties une part de risque de change mais toujours faut qu'il soit prévu dans le contrat.

4.1.2.5. Clauses multidevises

Où dites aussi clauses de change multiples permettent de libeller le montant du contrat en plusieurs devises et c'est seulement à l'échéance que l'une des parties au contrat choisit la devise de règlement.

4.1.2.6. Clauses d'option de devise

Elle permet à une partie au contrat d'utiliser une autre devise, quand celle-ci est déterminée à l'avance, et dans le cas où la devise du contrat serait inférieure (ou supérieure) à un certain cours.

4.1.3. L'escompte pour règlement au comptant

Cette technique est utilisée par les entreprises exportatrices. Elle consiste à accorder à leurs clients étrangers des escomptes afin de les encourager à effectuer des règlements au comptant.

⁴⁶LA BRUSELERIE H, ELIEZ C, « trésorerie d'entreprise, gestion des liquidités et des risques », Dunod, 3^{ème} éd, Paris, 2012, P107.

L'entreprise exportatrice fixe le taux d'escompte en tenant compte, d'une part, de la possibilité qu'elle a d'injecter immédiatement le produit de ses ventes dans son cycle d'exploitation et, d'autre part, d'un recours éventuel à une couverture par une vente à terme.

L'escompte pour règlement au comptant présente pour l'exportateur plusieurs avantages. Il supprime le risque du crédit et le risque de change et il permet d'accroître immédiatement la trésorerie de l'entreprise exportatrice.

4.1.4. Le termaillage ou leads and lags

Le termaillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements en devises selon l'évolution anticipée du taux de change. Si les anticipations de la devise sont à la hausse, l'exportateur va essayer de retarder l'encaissement de ces créances et l'importateur va essayer d'accélérer leurs paiements en devises pour éventuellement bénéficier d'un escompte commercial⁴⁷. Ces réactions, si elles sont généralisées au niveau national, peuvent contribuer à affaiblir la monnaie nationale. En effet, de tels comportements entraînent une diminution de l'offre de devises et une augmentation de la demande de devises sur le marché des changes, ce qui provoque une appréciation de la devise par rapport à la monnaie nationale. Pour éviter de déséquilibrer le marché, de nombreux pays réglementent les possibilités de crédit accordées aux acheteurs étrangers⁴⁸. Cette réglementation se justifie par le fait que le termaillage est de nature à rendre certain ce qui n'est au départ qu'une simple anticipation.

Si les anticipations de la devise sont à la baisse, l'exportateur va essayer d'accélérer l'encaissement de ces créances et les entreprises et l'importateur va essayer de retarder leurs paiements en devises. Ces réactions, si elles sont généralisées au niveau national, peuvent contribuer à apprécier la monnaie nationale, toutes choses étant égales par ailleurs. Le termaillage est plus facile à utiliser à l'intérieur d'un groupe multinational qu'entre des entreprises indépendantes⁴⁹.

4.1.5. La compensation des paiements « netting »

C'est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui possèdent des filiales à l'étranger entre lesquelles existent des flux de règlement importants et permet ainsi de réduire le nombre et le montant des transferts entre ces derniers.

Le système de compensation multilatérale ou *netting* consiste à réduire les volumes de devises transférées entre des sociétés ayant des transactions réciproques significatives. Cette technique permet de diminuer le niveau du risque de change, le coût des couvertures de change et des

⁴⁷DOHNIL, HINAUT.C, « les taux de change », Boeck ,1ère éd, Paris, 2004, P135.

⁴⁸YVES.S, LAUTIER.D, « finance international »,Economica, 9ème éd , Paris, 2005, P505.

⁴⁹ RANNANE R, « l'impact des variations du taux de change sur les comptes de la balance des paiements en Algérie 1999-2008 », mémoiresmagistère, en finances international, université de Belgaïed, Oran, 2013, PP98, 99.

commissions bancaires. Cette technique a deux sortes de compensation :

4.1.5.1. Compensation bilatérale

Le système est employé quand la filiale a des opérations réciproque avec une autre filiale. Dans ce cas, des paiements réciproques s'ensuivent.

4.1.5.2. La compensation multilatérale (clearing)

Le principe de la compensation multilatéral est identique à celui de la compensation bilatérale, sauf que le clearing se passe entre plusieurs filiales avec plusieurs transactions⁵⁰.

4.1.6. Les centres de refacturation

C'est généralement une unité du groupe multinational dont l'objet est la centralisation du risque de change. Le centre de refacturation est toujours situé dans un pays où la gestion du risque de change est facile à mener c'est à dire les pays où il n'y a pas de législation des changes et où les instruments de couvertures en importants (comme la Suisse ou le Luxembourg).

Chaque filiale du groupe établit les factures, libellées en monnaie nationale, à l'ordre du centre de refacturation. Ce dernier assure le paiement de la facture et ensuite se fait payer par le client de la filiale. De même, les paiements en devises des fournisseurs étrangers des filiales sont facturés au nom du centre de refacturation. Celui-ci reçoit l'équivalent en monnaie nationale de la filiale et effectuera le paiement en devises au fournisseur.

Donc toutes les filiales facturent dans leur propre monnaie, ce qui leur évite toute gestion du risque de change. Généralement le centre de refacturation perçoit une commission pour couvrir ses frais⁵¹.

4.1.7. Les swaps de devises

On nomme swap l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt, l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales.⁵²

4.2. Les techniques de couverture externe

Contrairement aux instruments internes, les instruments externes de couverture contre le risque de change, sont des méthodes qui nécessitent le recours à des organismes externe à

⁵⁰SORO A, « gestion de taux d'intérêt et de change par l'approche ALM »,Universitaires Européennes,Abidjan , 2011, P92.

⁵¹LA BRUSELERIE H, ELIEZ C, op-cit,P118.

⁵²LEGRAND G, MARTINI H, « commerce international »,Dunod, 3ème éd, Paris, 2010, P205.

l'entreprise. Comme on va le démontrer par ce qui suit :

4.2 .1.Les couvertures à terme

La couverture à terme est l'une des techniques les plus utilisées par les entreprises étant donnée sa simplicité d'emploi elles se font sur un échange de grés a grés d'une devise sur la base d'un cours contant fixé avec livraison réciproque a une date convenue, son principe est de fixé aujourd'hui un cours de vente de devise pour date future. L'exportateur pour se couvrir d'une dépréciation éventuelle d'une devise en vendant à terme à sa banque le montant de la devise de ca créance.il bloque ainsi de façon précise le montant en monnaie nationale qu'il recevra à l'échéance.

4.2.2. Les avances en devises

C'est une opération de prêt en devise accordée par une banque a un client exportateur pour couvrir une créance, elles remplissent un objectif double pour l'entreprise se prémunir du risque de change et améliore la trésorerie de l'entreprise. A l'échéance l'exportateur rembourse le nominal de l'emprunt majoré d'un intérêt⁵³.

4.2.3. Les options de change

Les techniques évoquées précédemment sont bien adaptées à la couverture d'un risque de change certain c'est à dire lorsque la réalisation de l'opération commercial est sure. Ainsi dans une situation de forte fluctuation des cours de change ses outils peuvent s'avéré négatif et contraignants pour l'entreprise en cas d'appréciation de la devise pour un exportateur et de dépréciation pour l'importateur et elles sont inadaptées pour le risque de change incertain.

Les options de change répondent à un double objectif :

- profiter d'une évolution favorable du marché des changes ;
- couvrir un risque de change certain ou incertain.

Donc, l'option de change est un instrument de couverture du risque de change qui donne le droit à son acquéreur de prendre livraison ou de livret une devise a un cours et a une échéance convenue en lui laissons le choix de réaliser ou non la transaction précédemment définie⁵⁴. Le détenteur d'une option peut librement décider de l'exercer ou d'y est renoncé selon l'évolution du marché, ainsi le dénouement d'une option se fait soit par abandon, revente ou exercice de l'option⁵⁵.

⁵³BOURAOUI T,op-cit, P34.

⁵⁴EITEMAN D, STONEHILL A, MOFFETT M.«fundamentals of multinational finance», Person New International, 4thed, New York, 2013, P133.

⁵⁵ - Option européenne : l'exercice de l'option ne peut se faire qu'à l'échéance.

- Option américaine : l'option peut être exercée pendant toute la durée de vie du contrat jusqu'à son échéance

- il y'a abandon de l'option si l'acheteur trouve avantage à acheter ou à vendre ses devises sur le marché des changes ou si l'opération commercial ne sait pas réalisée, mais il y'aura exercice de l'option dans le cas contraire.
- il y'aura revente de l'option lorsque celle-ci aura encore une valeur positive et que l'entreprise n'a pas réaliser son option commercial et l'entreprise peut réaliser un gain vue le caractère spéculatif de cette dernière.

CONCLUSION DU CHAPITRE III

Au terme de cette analyse de la grande variété des procédures offertes à l'exportateur pour gérer le risque de non-paiement dans une transaction internationale, tenter de conclure nous ramène à la recommandation formulée au départ : l'exportateur doit garder constamment en tête que le but réel de l'exportation est de recevoir le prix de vente et faire du paiement sa préoccupation majeure dans les négociations car dans les négociations, c'est cette solution qu'il faut arriver à dégager et c'est en mesurant les risques que chaque choix implique pour lui dans ce cas spécifique que l'exportateur décidera.

Dans le prochain chapitre nous allons voir deux cas de règlement des exportations qui ont été traités au sein de la BNA 356

CHAPITRE IV : ETUDE COMPARATIVE ENTRE LE REMISE DOCUMENTAIRE ET LE CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DE LA BNA 356

INTRODUCTION DU CHAPITRE VI

Dans les chapitres précédents nous avons présenté les différentes techniques de paiements et de financement en évoquant pour chacune d'elle son contexte d'utilisation et les risque auxquelles sont confrontés les explorateurs algérien.

Afin de mieux comprendre les notions théoriques utilisé ci dessus nous allons illustrées notre travail de recherche avec un cas pratique que nous avons étudié lors de nôtres stage au sein de la banque BNA356. Cette exemple traite deux cas d'exportations l'une ayant bénéficié d'un règlement par remise documentaire a échéance, et l'autre par crédit documentaire, dans le bute d'en ressortir le moyen le plus efficace pour se prémunir de ces risques.

Enfin pour des raisons de confidentialité nous avons changé les noms des entreprises ainsi que la nature produits que comportent ces opérations.

SECTION 1 : PRESENTATION DE LA BNA (BANQUE NATIONAL D'ALGERIE)

La BNA est la première banque commerciale nationale en Algérie qui a été créée le 13 juin 1966 par l'ordonnance n°66-178 du 13/06/1966. Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et était chargée en outre du financement de l'agriculture.

Après restructuration de la BNA en 1982 elle donne naissance à la BADR (Banque de l'agriculture et du développement rural créée par le décret n°82-106 du 13/03/1982).

Ces performances enregistrées et ces actions soutenues ont fait d'elle la première banque à obtenir son agrément auprès du conseil de la monnaie et du crédit le 05 septembre 1995.

Les agences de la banque nationale d'Algérie sont classées selon le volume d'activité et des pouvoirs conférés en quatre catégories :

- Les agences principales
- Les agences de catégorie A
- Les agences de catégorie B
- Les agences de catégorie C

1. PRESENTATION DE L'AGENCE BNA 356 BEJAIA :

Selon la loi N°1741 du 10 novembre 1997¹, l'agence BNA 356 est une agence principale pouvant, sous réserve du respect de la réglementation bancaire en vigueur effectuer toutes Operations de banque au sens de la loi de la monnaie et du crédit

1.1. Ses missions :

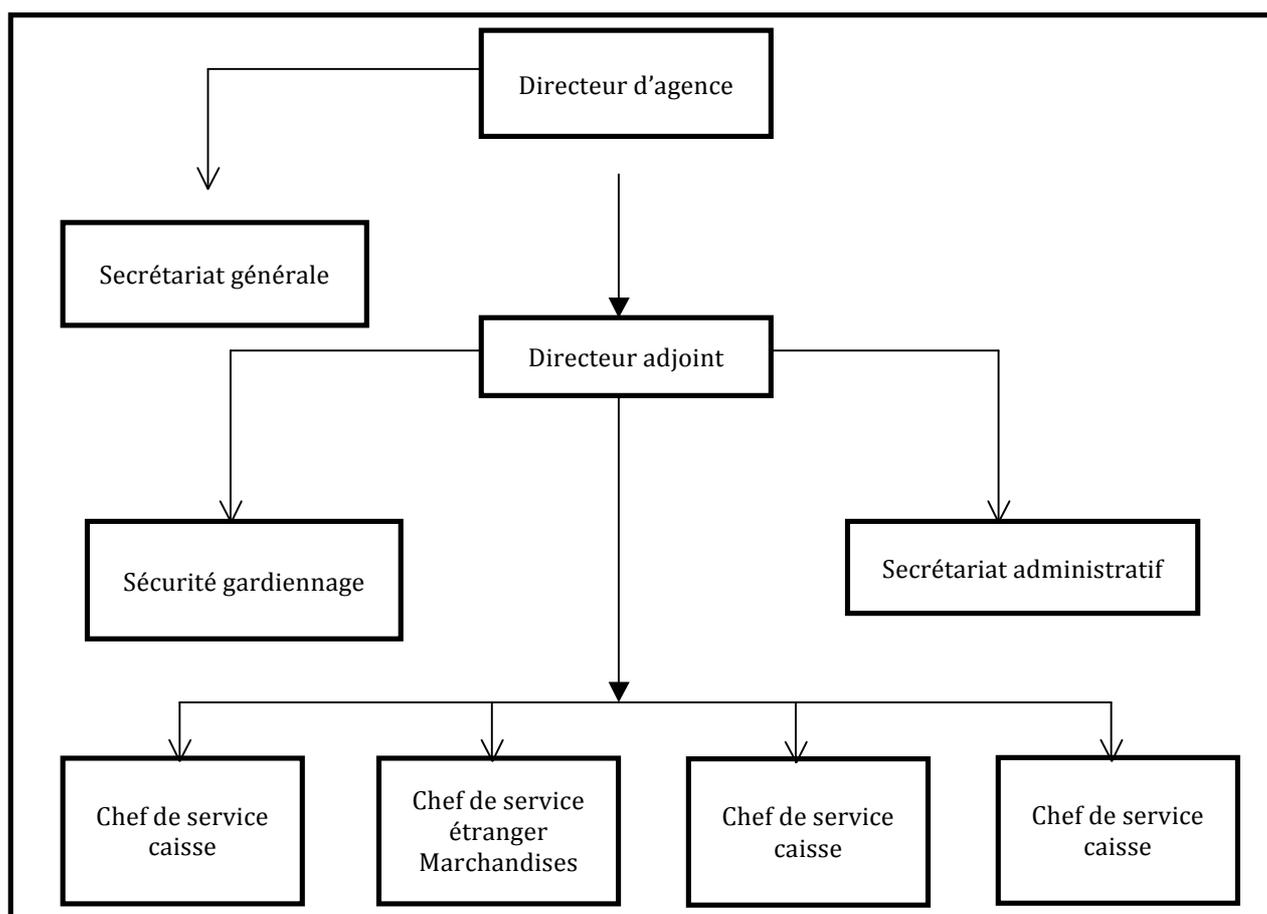
- l'étude et l'analyse des risques des opérations commerciale
- l'animation commerciale
- les opérations de caisse
- les opérations du commerce extérieur

Et elle dispose en outre d'une caisse principale

1.2. Organigramme de l'agence :

L'agence 356 de Bejaia est organisée comme le montre la figure n°5 dans la page qui suit

Figure n ° 05: organigramme retraçant l'organisation de l'agence 356 Bejaia



Source : Agence BNA 356.

Comme nous pouvons le constater dans l'organigramme précédant l'agence BNA 356 est structuré au tour de son directeur qui est subordonné par son adjoint, qui le relaie, on peut constater aussi la fragmentation en plusieurs départements qui sont présidés par des chefs de service.

2. ROLE ET PLACE DU SERVICE ETRANGER DANS L'ORGANISATION DE L'AGENCE

Le service étranger occupe une place capitale comme le démontre son rôle, et ses relations hiérarchiques.

2.1. Rôle du service étranger

Le service étranger est le service de l'agence bancaire qui est chargé de l'exécution des opérations comportant des mouvements de fonds entre les agents nationaux et leurs correspondants étrangers via les fonctions suivantes :

- la domiciliation des opérations d'importations et d'exportations ;
- assurer l'exécution des transferts ordonnés en faveur de la clientèle ;
- recevoir des rapatriements provenant de l'étranger en faveur de la clientèle ;
- traitements des opérations de crédit et de remise documentaires sollicités par la clientèle ;
- traitements des opérations de change ;
- tenir les statistiques et les comptes réduits d'apurement des dossiers de domiciliation et les transmettre périodiquement à la BCA ;
- Et ces opérations du service étranger répondent à un double rôle ;
- la complexité des opérations traitées par le service ;
- la spécificité de la réglementation régissant cette nature d'opérations.

2.3. Complexité des opérations

Le traitement des opérations commerciales ou financières avec l'étranger demande une spécialisation poussée du personnel et une connaissance parfaite des mécanismes intervenant dans le déroulement des opérations. En effet à la différence des opérations traitées par les autres services Les opérations du commerce extérieur intéressent les relations commerciales et financières les agents économiques nationaux avec leurs homologues étrangers. A ce titre, les méthodes et la réglementation qui régissent le traitement de ce type d'opération diffèrent sensiblement de celle appliquée aux autres opérations classiques.

2.4. Spécificité de la réglementation

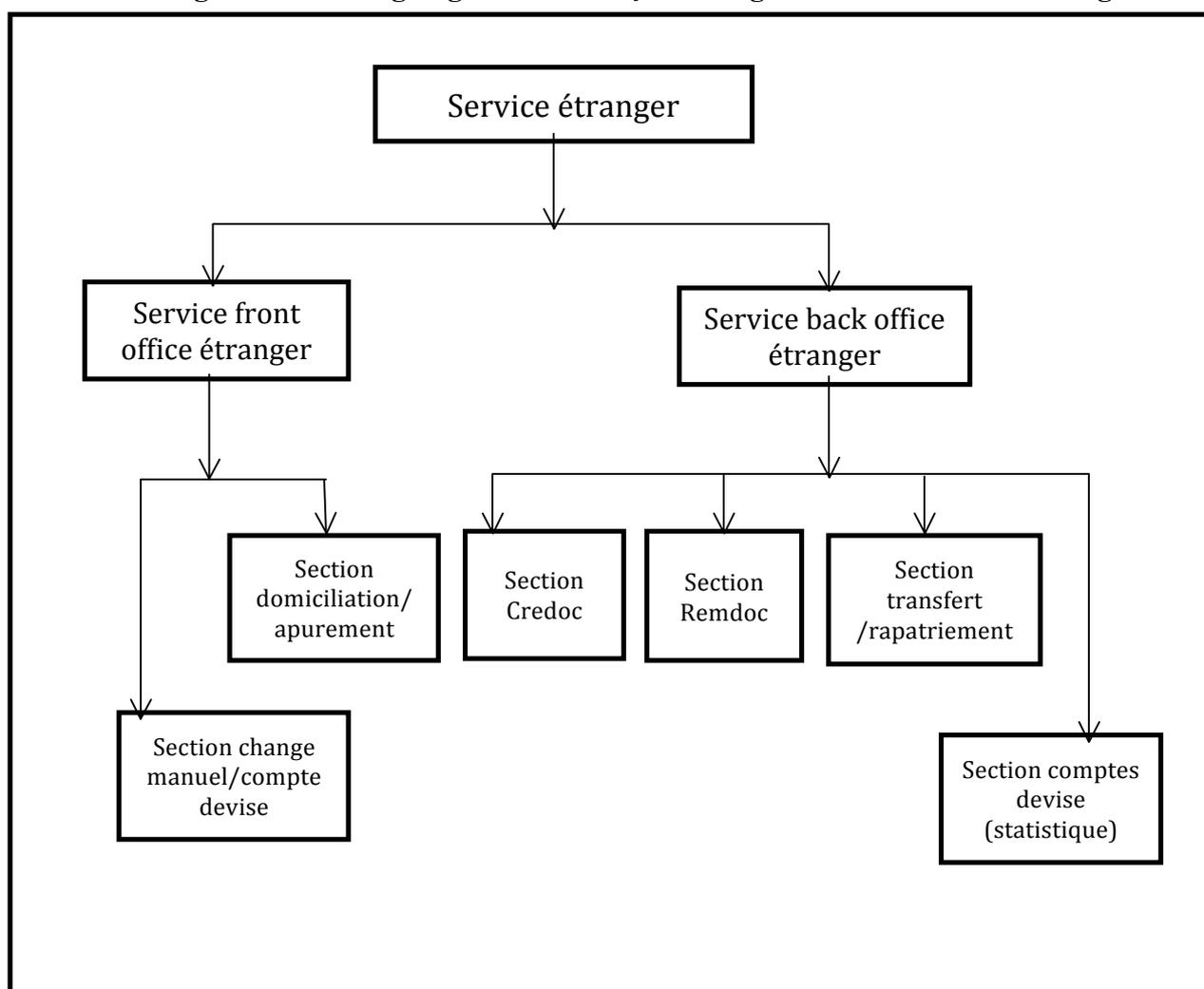
Les exigences du contrôle de change du monopole du commerce extérieur et des règles et usances internationales nécessitent une mise en place au sein de la banque de services spécialisés pour le traitement des opérations du commerce extérieur.

2.5. Organigramme du service étranger

L'organisation structurelle du service étranger diffère d'une agence à une autre selon le volume de transactions traitées et l'intensité de la clientèle

Dans l'agence BNA 365 le service étranger est organisé comme il est montré dans la figure n°6 dans la page qui suit.

Figure n ° 06: Organigramme retraçant l'Organisation de service étranger



Source : document interne à la BNA 356

Comme le montre l'organigramme précédent, le service étranger en lui-même, et divisé en plusieurs sections qui traitent des opérations spécifiques à chacune d'elles.

3. RELATIONS FONCTIONNELLES ET HIERARCHIQUES DU SERVICE ETRANGER

Pour mener à bien sa mission et pour des besoins de bon fonctionnement et de dispositifs réglementaires, le service étranger se doit d'entretenir des relations étroites à la fois internes et externes avec une multitude de partenaires à savoir les autres services de l'agence, la clientèle et tout ce qui intervient dans le commerce extérieur.

3.1. Relations internes

C'est sont les relations que le service étranger entretient au sein même de l'institution bancaire et on distingue, les relations fonctionnelles, les relations hiérarchiques.

3.1.1. Les relations fonctionnelles

Le service étranger n'agit pas tout seul dans ces démarches mais il fonctionne en étroite collaboration avec les autres services et particulièrement avec le service engagement (crédit) qui permet l'octroi de crédit par signature ou l'ouverture de ligne de crédits pour le financement des contrats et marchés ainsi que la mise en place des garanties bancaires usuelles dans le commerce extérieur et les services caisse indispensables pour la comptabilisation des provisions, commissions, et les opérations de change manuel.

3.1.2. Les relations hiérarchiques

Le service étranger est placé sous l'autorité du directeur d'agence et hiérarchiquement rattaché à la direction des Opérations avec l'étranger et à la direction des financements extérieurs. Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par ces directions. Les structures hiérarchiques du service étranger sont les suivantes :

- Direction du réseau : cette structure permet le contrôle de l'activité de ce service et l'élaboration et l'application de la politique commerciale.
- Direction marketing et communication : elle rapporte et fait des sondages en faisant une étude de marché ; nécessaire pour l'apport d'information et de segmentation de la clientèle.
- Direction des opérations avec l'étranger : elle traite les différentes opérations avec les correspondants étrangers.
- Direction du financement extérieur : elle étudie les demandes et donne l'accord des financements extérieurs.
- Structure de contrôle : ils sont chargés de contrôler l'activité bancaire (inspection régionale, service de l'audit, etc.).
- Direction de formation : pour les besoins de formation du personnel du service en particulier et de l'agence en général.

3.2. Les relations externes

Pour le bon déroulement des opérations avec l'étranger la BNA se voit dans l'obligation de travailler en collaboration avec d'autres institutions qui sont la banque d'Algérie, le ministère des finances, le ministère du commerce, et l'administration des douanes.

3.2.1. La banque d'Algérie(BA)

Se trouvant sous la tutelle de la banque d'Algérie (BA), le service étranger doit appliquer toutes les directives (règlements, instructions, listes d'interdit de domiciliation...etc.) dictés par cette dernière. Pour ce faire, il doit lui transmettre périodiquement la situation de tous les dossiers de domiciliation et leur apurement, les transferts effectuer en devises...etc.

Ne disposant pas de devises nécessaires pour le règlement des transactions avec l'étranger, le service se voit obliger d'en faire la demande à la BA à chaque fois qu'un besoin de devise se manifeste.

3.2.2. Le ministère des finances

Il édicte la réglementation des échanges en mettant l'accent sur les dépenses (transferts) autorisées, et le rapatriement des produits.

3.2.3. Le ministère du commerce

Il intervient pour les dispositions prévues concernant les opérations d'importation et d'exportation, notamment pour l'obtention des listes des produits autorisés ou prohibés à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.

3.2.4. L'administration des douanes

Il permet de contrôler les flux physiques (transfert de marchandises) relatifs aux opérations du commerce extérieur, ainsi que la transmission des documents douaniers pour l'apurement des dossiers de domiciliation.

Après avoir définie notre lieu de stage, sous ces différents aspects nous allons voir dans la section prochaine la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

SECTION 2 : COMPARAISON ENTRE LE CREDOC ET LA REMISE DOCUMENTAIRE

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

Il s'agira en particulier de montré 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. RECOUVREMENT D'UNE OPERATION D'EXPORTATION PAR UNE REMISE DOCUMENTAIRE

L'exportateur dans sa demande de procédé a la domiciliation a mentionné la remis documentaire a échéance, comme étant le mode de règlement qui serra utilisé lors de cette opération qui présente les risque suivants :

Il arrive que l'importateur, pour plusieurs raison refuse de lever les documents. On parle la de supporté le risque commercial, ou si la remise s'est faite contre acceptation ne verse pas le montant de la dette a l'échéance et il doit alors supporter le risque de non paiement.

1.1. Présentation du contrat de vente

Il s'agit d'un contrat entre une entreprise résidente au alentour de la ville de Bejaïa qu'on appellera **SARL A** spécialisée dans l'industrie des groupes électrogènes. Elle a signé un contrat de vente d'un **PRODUIT G** avec un client mauritanien qu'on appellera **SOCIETE M**.

Le contrat est signé le **12/01/2015** entre les deux parties, il stipule que :

- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : **27/04/2015** date d'échéance d'embarquement.
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : **133 704.50 USD au cours de 87.98 DA.**
- La marchandise doit être expédiée au départ du : **port de Bejaïa.**
- Les conditions de règlement : **paiement par remise documentaire payable à 90 jours de la levée des documents.**
- Incoterms : **CIF**

1.2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque BNA, agence 356.

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une présentation des documents par l'exportateur auprès de sa banque, les documents fournis sont :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexe 1).
- Une facture (annexe 2).

- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce.

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.

1.2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation

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

Le tableau n°4 retrace le cachet de domiciliation qui composé comme suit :

Tableau n°04 : Numéro attribuer a la domiciliation de l'opération

N° du guichet de domiciliation	Année/trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
0101	2015/01	CT	0089	USD

Source : construit a partir des donnés de la BNA 356

Le tableau précédent retrace la composition du numéro de domiciliation, qui composé de donné relatif au guichet, l'année, la nature de l'opération, de son ordre chronologique, et de la monnaie dans elle est libellé, qui est ensuite repris sous forme d'un caché qui serra apposé sur la facture à domicilier.

1.2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent classe les documents fournis par l'exportateur dans une fiche de contrôle modèle CA 1130 (annexe 4), qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'exportation à savoir :

- Nom de la banque domiciliataire BNA 356
- Numéro guichet intermédiaire 01 01
- Nom de l'EXPORTATEUR SARL A
- Nom et adresse de l'exportateur. BEJAIA

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

1.2.3. La constitution de la commission de domiciliation

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation en effectuant les écritures retracé dans le tableau n°5 suivantes¹ :

Tableau N° 05 : La constitution de la commission de domiciliation dans une remise documentaire

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	1000 DA
Taxe 17%	170 DA
Total commission domiciliation (TTC)	1170

Source : banque BNA56

En fin, Le compte client sera débité de 1170,00 DA lors de sa domiciliation auprès de la BNA.

L'agent (le banquier) remet à l'exportateur les exemplaires de la facture dûment 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 par le directeur de l'agence.

L'exportateur dans sa demande de procédé a la domiciliation a mentionné la remis documentaire a échéance, comme étant le mode de règlement qui serra utilisé lors de cette opération qui présente les risque suivants :

Il arrive que l'importateur, pour plusieurs raison refuse de lever les documents. On parle la de supporté le risque commercial, ou si la remise s'est faite contre acceptation ne verse pas le montant de la dette a l'échéance et il doit alors supporter le risque de non paiement.

1.3. Le déroulement d'une remise documentaire

La réalisation d'une opération d'exportation par une remise documentaire nécessite le passage par plusieurs étapes, la constitution du dossier, la réalisation de la domiciliation, l'apurement du dossier.

1.3.1. La constitution du dossier d'une remise documentaire

Après l'expédition l'exportateur récupère les documents de transport ainsi que les documents usuels du commerce extérieur exigé par l'importateur :

¹ Les taxes de domiciliation sont moins chères que celle de l'importation pour encourager les exportations.

- Facture commercial (annexe 2) ;
- Connaissance (annexe 3) ;
- Certificat d'origine ;
- Certificateur EURO 1 ;
- Certificat de conformité ;
- Un effet commercial (annexe 4).

1.3.2. La réalisation d'une remise documentaire

L'exportateur a expédié la marchandise convenue au contrat et procède au rétrié du D10 (annexe 5) qui justifie l'expédition auprès des services de douane. Entretemps, la banque remettante **BNA 356** envoie les documents exigés par un courrier DHL à la B BANK qui est la banque chargé de l'encaissement et procède au prélèvement de la commission de domiciliation qui est constituer selon le tableau n°6 suivant :

Tableau N° 06 : la comptabilisation de la commission de la remise documentaire

Désignation	Montant
Effet et remdoc contre paiement ou acceptation (1/1000) max 2000 DA	2000
Taxe TVA 17%	340
Total commissions	2340

Source : réalisé par nous même à partir des données de la BNA365.

A l'arrivée des documents, le banquier a procédé comme suit :

- Etablissement d'un accusé de réception ;
- Vérification de la conformité des documents ;
- Domiciliation de la facture définitive ;
- Acceptation de la traite (annexe 6) ;
- remettre des documents à l'importateur
- Après possession des documents, l'importateur (SARL A) a dédouané la marchandise.²

A l'échéance, l'acheteur étranger n'a pas respecté le délai qui lui a été accordé en raison de sa non solvabilité et on constate la réalisation du risque de non paiement.

²NB : le courrier (dhl) est utilisé au lieu du canal bancaire pour que l'importateur prenne possession des documents le plus vite possible.

La remettante envoie un avis de sort à la **B BANK** qui coute 200 DA à l'exportateur, qui le renseigne du non solvabilité de son client et, on parle alors de la réalisation du risque de non paiement pour l'exportateur.

1.4. L'apurement du dossier de domiciliation

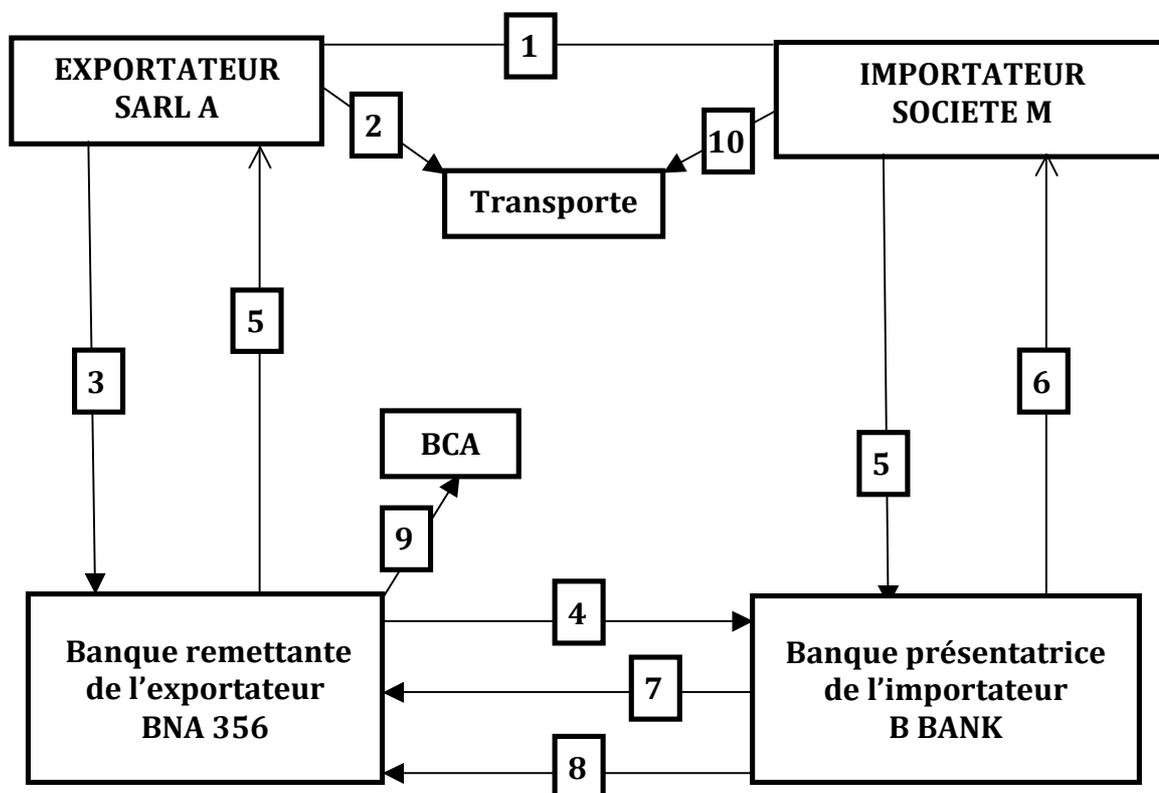
L'apurement du dossier de domiciliation n'a pas pue être réaliser et la banque a procédé comme suit :

La banque le met sur la liste des déclarations des dossiers de domiciliation a l'import et a l'export des biens et service non apures (annexe 6). Suivi de l'envoi des copie des document relatif a l'expédition et d'une copie du Swift si il a rapatrier une partie du montant de la facture , et s'expose ainsi a une interdiction d'exportation et a des poursuite judiciaire, et dépassant le délais des 180 jours et na pas rapatrier la partie qui devais recevoir en devise. Il va la percevoir en dinars dans la mesure où il a dépassé les délais de rapatriement.

1.5. Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire

La figure n°7 ci dessous retrace toutes les étapes qui se sont déroulés pour la réalisation du crédit documentaire jusqu'a apurement

Figure N° 7 : Schéma récapitulatif du déroulement de la remise documentaire



Source : réalisé par nous même

1. L'exportateur **SARL A** et l'importateur **SOCIETE M** concluent un contrat commercial de vente d'un **PRODUIT G** d'une valeur de **133 704.50 USD**, dans lequel ils prévoient la remise documentaire comme technique de paiement.
2. L'exportateur **SARL A** expédie la marchandise vers le pays de l'importateur **SOCIETE M** et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice **B BANK**. Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant d'accepté la traite ;
3. les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur **BNA 356** ;
4. la banque remettante **BNA 356** transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice **B BANK** ;
5. L'importateur **SOCIETE M** acceptation de la traite ;
6. la banque présentatrice **B BANK** remet les documents **SOCIETE M** ;
7. La banque présentatrice **B BANK** transmet a la banque remettante, l'acceptation de la traite par l'importateur a l'exportateur ;
8. Apres 90 jours la banque remettante **BNA 356** na pas reçue le paiement de la traite arrivé a échéance ;
9. la banque remettante **BNA 356** informe la Banque Centrale d'Algérie du non rapatriement de l'exportateur de son due.

2. RECOUVREMENT D'UNE OPERATION D'EXPORTATION PAR UN CREDOC

Le recouvrement par Credoc se déroule comme suit :

2.1. Présentation du contrat

Il s'agit d'une entreprise résidente dans la ville de Bejaïa **SARL S**. Elle a signé un contrat de vente d'une marchandise **PRODUIT R** avec un client espagnol **SOCIETE E**

Le contrat est signé le **05/04/2015** entre les deux parties, il stipule que :

- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : **30/04/2015** date d'échéance d'embarquement ; **30/04/2015**
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : **1427 528,76 EUR au cours de 105.13** ;
- La marchandise doit être expédiée au départ : **port de Bejaïa** ;

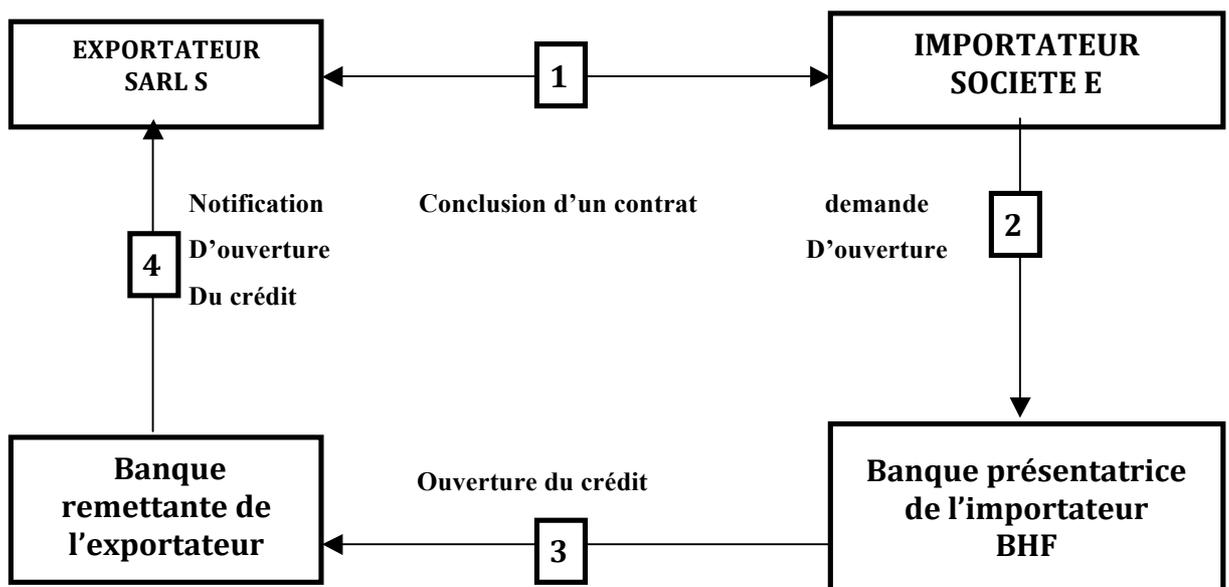
- Les conditions de règlement : **paiement par crédit documentaire irrévocable et payable à vue** ;
- Incoterms : **CFR**.

Le Credoc se déroule en deux étapes : la phase de l'ouverture du crédit, et la phase de la réalisation du crédit.

2.2. Ouverture du crédit documentaire

L'exportateur **SARL S** envoie une facture pro-forma pour l'acheteur **SOCIETE E** qui la présente à sa banque **BHF** (banque émettrice) avec une demande d'ouverture d'une lettre de crédit, cette dernière notifie la banque de l'exportateur **BNA 356** ; qui se charge à son tour d'aviser l'exportateur **SARL S**. la figure n°8 ci dessous retrace cette étape :

Figure N° 8 : schéma retracent l'ouverture du crédit documentaires



Source : réalisé par nos soient

Cette étape décrite dans ce schéma retracée la première étape du déroulement du crédit documentaire.

2.3. La réalisation du crédit documentaire

L'exportateur **SARL S** après avoir reçu la notification du crédit documentaire, se présente à sa banque **BNA356** pour domicilier l'opération comme suit :

2.3.1 L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque BNA, agence 356

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une présentation des documents par l'exportateur auprès de sa banque, les documents fournis sont :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexe 1).
- Une facture de vente (annexe 2).
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce.

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.

2.3.2. L'attribution d'un numéro de domiciliation

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

Le cachet de domiciliation est composé de :

Tableau n°7 : retracent le cachet de domiciliation dans un Credoc

N° du guichet de domiciliation	Année/trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
0101	2015/01	CT	00103	EUR

Source : BNA 356

Le tableau précédent retrace la composition du numéro de domiciliation, qui composé de donné relatif au guichet, l'année, la nature de l'opération, de son ordre chronologique, et de la monnaie dans elle est libellé, qui est ensuite repris sous forme d'un caché qui serra apposé sur la facture à domicilier.

2.3.3. L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent classe les documents fournis par l'exportateur dans une fiche de contrôle modèle CA 1130 (annexe 4), qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'exportation à savoir :

- Nom de la banque domiciliataire BNA 356 ;
- Numéro guichet intermédiaire 01 01 ;

- Nom de l'EXPORTATEUR SARL S ;
- Nom et adresse de l'exportateur. BEJAIA.

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

2.3.4. La constitution de la commission de domiciliation

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

Tableau N° 08 : La constitution de la commission de domiciliation dans un Credoc

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	1000 DA
Taxe 17%	170 DA
Total commission domiciliation (TTC)	1170

Source : banque BNA56

En fin, Le compte client sera débité de 1170,00 DA lors de sa domiciliation auprès de la BNA.

Ensuite il prépare la marchandise l'expédie, il récupère le connaissement qu'il présente à la banque accompagner des documents exigés par son client :

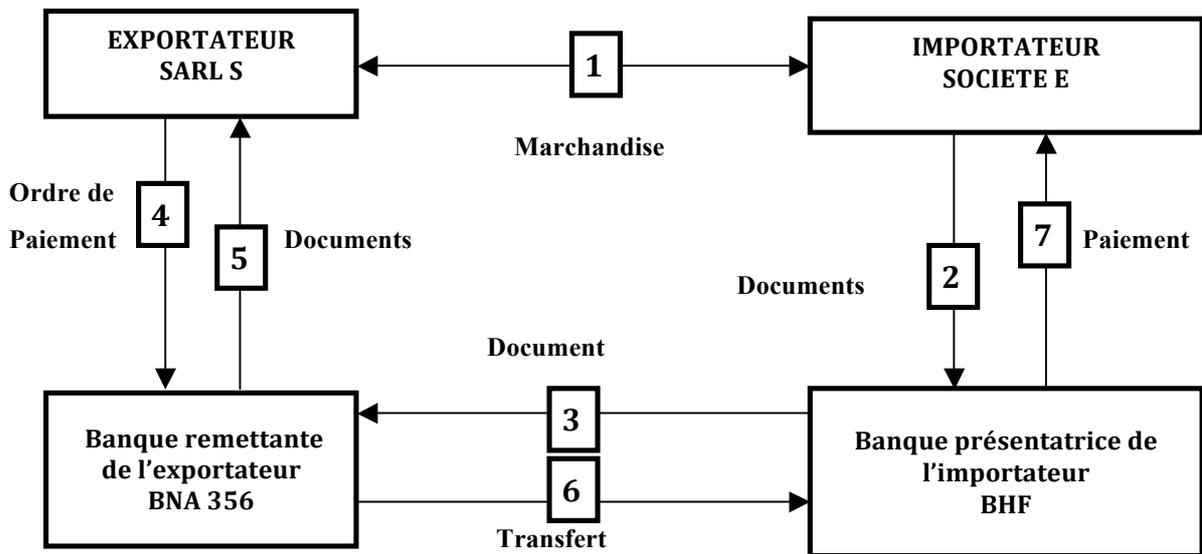
- Facture commerciale (annexe 2);
- Connaissement (annexe 3) ;
- Certificat d'origine ;
- Certificateur EURO 1 ;
- Certificat de conformité ;

La banque vérifie la conformité des documents puis les transmet à la direction des opérations documentaires de la BNA comme suit :

- Le banquier établit un bordereau d'envoi et le transmet à la DOD. Ce bordereau est constitué des trois feuillets, ainsi que les exemplaires des factures domiciliées et une lettre d'accompagnement de l'agence ;
- Après vérification des documents envoyés par l'agence, la DOD valide les documents et elle procède à la transmission des documents à la banque correspondante ;

- Une fois les documents jugé conforme par la banque émettrice elle transfère les fond a la direction des mouvements de fond a l'étranger **BNA** cette derniers crédite le compte de l'exportateur de ces fond. Come le démontre la figure n°9 qui suit.

FIGURE N° 9 : schéma retracent la réalisation du crédit documentaires



Source : réalisé par nos soient

Cette étape décrite dans ce schéma retracée la deuxième étape du déroulement du crédit documentaire.

2.4. L'apurement du dossier de domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises exportées doit correspondre au montant du transfert (les flux financiers doivent équilibrer les flux physiques). Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier à vérifier les documents suivants

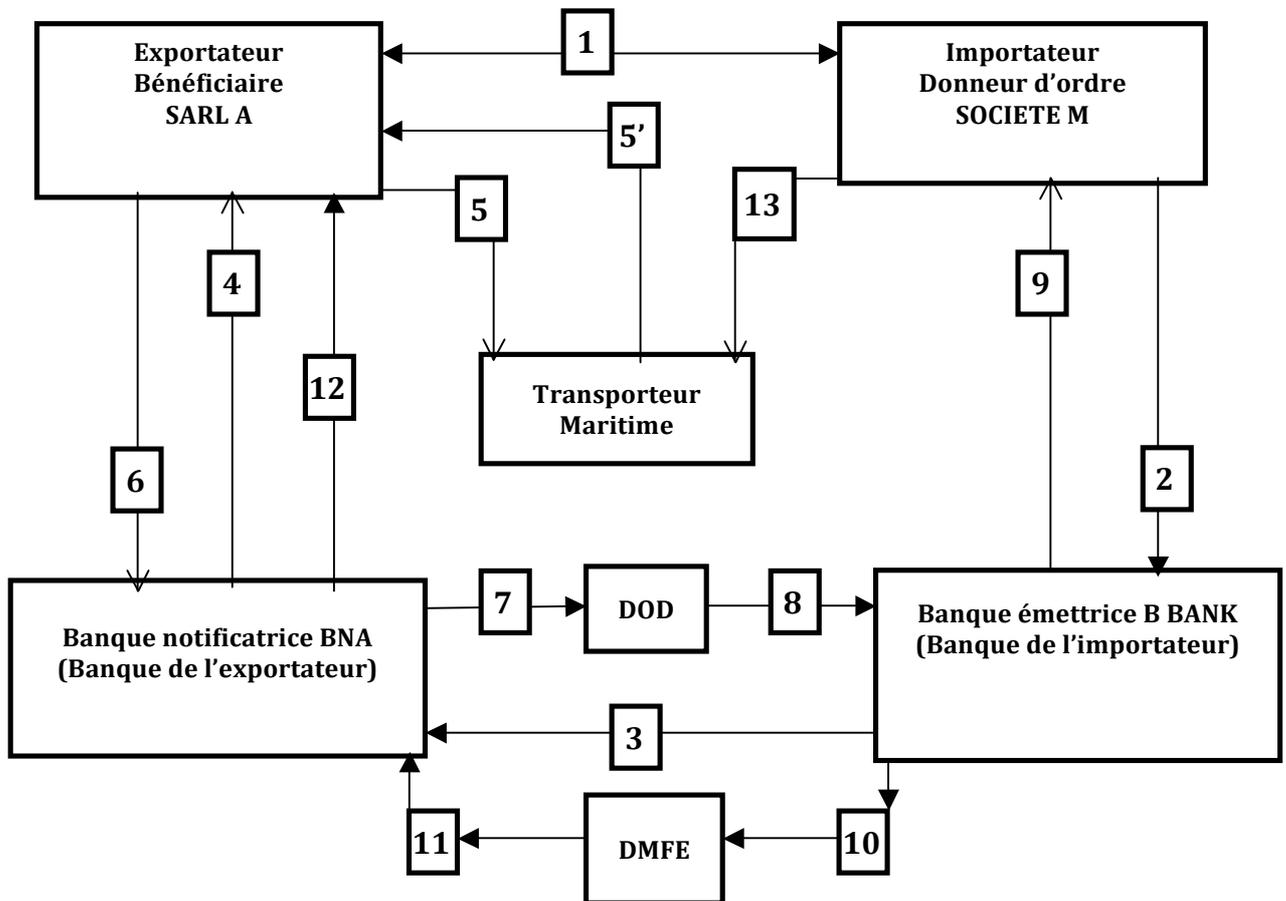
- La facture définitive ;
- Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée (annexe 7) ;
- La « formule104 » qui confirme que le transfert est effectué (annexe 8).

Le banquier la porte sur le registre des déclarations (annexe 9) des dossiers de domiciliation a l'import et à l'export apuré a apuré le dossier après vérification et il a envoyé une déclaration d'apurement à la banque centrale.

2.5. Récapitulatif du déroulement d'un crédit documentaire

La figure n°10 suivante retrace le déroulement du crédit documentaire jusqu'à apurement.

Figure n° 10 : Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire



Source : réalisé par nous même

- 1) L'importateur **SOCIETE M** et le vendeur **SARL A** concluent un contrat d'achat d'une marchandise d'une valeur de **1427 528,76 EUR**, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
- 2). l'importateur (donneur d'ordre) demande à sa banque **B BANK** (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (**SARL A**) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
- 3) La banque émettrice (**B BANK**) notifie la banque de l'exportateur de l'ouverture du crédit documentaire par message SWIFT MT 700
- 4) L'exportateur est notifié de l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.
- 5) l'exportateur expédie la marchandise en la confiant au transporteur, qui lui remet le connaissement qui atteste de l'embarquement de la marchandise.
- 6) l'exportateur procède à la domiciliation de l'opération et confie les documents exigé par son client à sa banque
- 7) la banque notificatrice transmet les documents a la DOD qui les contrôle

- 8) La DOD transmet les documents à la banque
- 9) La banque notificatrice remet les documents exigés dans les conditions du crédit a son client contre paiement.
- 10) la banque émettrice transmet les fond a la DMFE.
- 11) la DMFE notifie la banque émettrice et lui ordonne de crédité le compte de son client.
- 12) la banque notificatrice s'exécute et crédite le compte de l'exportateur.
- 13) l'importateur prend possession de sa marchandise.

SECTION 3 : RESULTATS COMPARATIFS ENTRE LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET REMISE DOCUMENTAIRE

Afin de mieux comprendre et de mieux choisir le mode approprié pour chaque opération nous allons comparer le crédit documentaire sous différents aspects : son déroulement, les intervenants, les couts, la complexité.

1. COMPARAISON DU DEROULEMENT ENTRE LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET LA REMISE DOCUMENTAIRE

Afin de comparer le déroulement entre le CREDOC et la REMDOC nous avons jugé utile de choisir quatre critères qui feront l'objet d'analyse de comparaison du déroulement entre ces deux modes de financement qui sont comme suite : les étapes de domiciliation bancaire, la procédure à suivre pour chaque mode, les documents exigés et les commissions à payer à la banque que nous avons retracés dans des tableaux.

Tableau N° 09 : les différences de déroulements entre le CREDOC et la REMDOC

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire	Observation
I. L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire	<ol style="list-style-type: none"> 1. attribution d'un numéro de domiciliation. 2. l'ouverture d'une fiche de contrôle 3. la constitution de la commission de domiciliation 4. l'apurement de dossier de domiciliation. 	Les mêmes étapes	Les étapes d'une domiciliation bancaire à l'export sont les même pour ces deux modes de financement, sauf que pour le crédit documentaire elle s'effectue après réception de la notification d'ouverture par le client étranger, et que pour la remise documentaire elle s'effectue au début de l'opération
II. La procédure de déroulement de l'opération	<ol style="list-style-type: none"> 1. l'ouverture du Credoc 2. La réalisation du Credoc 	<ol style="list-style-type: none"> 1. constitution de dossier de remdoc 2. réalisation de remdoc 	<p>Les étapes d'un Credoc sont différentes de celle d'une remise : le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement. Chaque étape d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation du REMDOC d'où il apparait clairement la complexité du traitement d'un Credoc par rapport à la remise.</p> <p>En plus, dans le Credoc, une fois les documents sont expédiés et la banque a vérifié leur conformité le client doit payer. En revanche, dans la remise documentaire que le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur encours toujours le risque de non-paiement.</p>

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

Comme le montre le tableau n°09 le déroulement de la procédure de la domiciliation bancaire est la même, sauf que son ouverture dans le Credoc survient après réception de la notification de la part de sa banque de l'ouverture de ce dernier, et offre de bien plus grande sécurité à l'exportateur.

Tableau N°10 : comparaison des documents exigés et des couts du Credoc et de remise documentaire

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire	Observation
<p>III. Les documents exigés :</p> <p>1. pour la domiciliation</p> <p>2. pour l'ouverture du Credoc</p> <p>3. Les documents Exigés du fournisseur</p>	<p>1.1. facture pro-forma 1.2. demande d'ouverture du dossier de domiciliation 1.3. engagement d'importation 1.4. carte NIF</p> <p>2.1. une facture pro forma Domiciliée. 2.2. la carte NIF 2.3. la demande d'ouverture de Credoc</p> <p>3.1. Facture commerciale 3.2. certificat d'origine 3.3. certificat de conformité 3.4. connaissance 3.5. autres documents</p>	<p>Les mêmes documents</p> <p>les mêmes documents</p>	<p>Dans l'étape de domiciliation les documents exigés sont les mêmes pour les deux modes de paiements.</p> <p>Cette étape n'existe pas dans la remise documentaire, alors que pour le Credoc c'est une étape très importante qui nécessite certains documents spécifiques.</p> <p>Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence : Dans le Credoc le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée afin d'éviter que le client prend possession avant de payer son fournisseur.</p> <p>Dans une remdoc le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.</p>
Les commissions	1. Commission de domiciliation 1170 DA (fixe).	1. commission de domiciliation 1170 DA (fixe) + commission de transfert 1 pour mille. Pour un max de 2000	Le Credoc ne comporte pas de commission pour l'exportateur parce qu'il est à la charge du client.

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

Ainsi comme le montre le tableau n°10, les documents qu'exige l'importateur de son fournisseur sont les mêmes. En revanche, les différences résident dans la complexité de la procédure

du Credoc par rapport à la remise, qui n'existe pas dans la remise documentaire. En plus, la nature et le montant des commissions.

2. COMPARAISON EN LES INTERVENANTS ET COMPOSANTS DE LA REMISE DOCUMENTAIRE ET DU CREDIT DOCUMENTAIRE

Ce tableau n°9 nous permet de situer le rôle des différents intervenants dans la procédure du crédit documentaire et de la remise documentaire, ainsi que les risques qui en découlent de ces deux modes de financement

Tableau N° 11 : Comparaison des différents intervenants et composants

Intervenants et composants	Remise documentaire	crédit documentaire
Exportateur	Donneur d'ordre	Bénéficiaire
Importateur	Bénéficiaire de la remise	Donneur d'ordre
Banque de l'exportateur BNA 356	Banque remettante	Banque notificatrice ou confirmante
Banque de l'importateur	Banque présentatrice	Banque émettrice
Rôle des banquiers	Mandat à l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement Consiste à transmettre les documents	Banque notificatrice (confirmante) : engagement irrévocable de paiement
Valeur des documents	documents à l'appréciation de l'importateur	Contrôle de la conformité des documents aux conditions et termes du crédit par les banques. Les documents ont plus de valeur pour l'importateur
Couverture du risque de change	Le risque de change est supporté par les deux parties	Le risque de change est supporté par l'exportateur
Couverture du risque de non-paiement	Protection très moyenne	Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé

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

A partir du tableau ci-dessus nous déduisons que :

- L'exportateur est un donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le CREDOC. alors que l'importateur est un bénéficiaire dans la remise documentaire et donneur d'ordre dans le CREDOC.
- Pour le CREDOC, la banque de l'exportateur BNA 356 est la banque notificatrice, et la banque de l'importateur est la banque émettrice, tandis que dans le cas d'une remise

documentaire, la banque de l'exportateur BNA 356 est la banque remettante, et la banque de l'importateur est la banque présentatrice.

- Le rôle du banquier dans la remise documentaire se limite à transmettre les documents mais ne donne pas d'engagement de paiement. Tandis que dans le CREDOC la banque s'engage à payer.
- La valeur des documents reste à l'appréciation de l'importateur dans la REMDOC, alors que dans le CREDOC la banque contrôle la conformité des documents aux conditions et aux termes du crédit.
- Le risque de change est supporté par les deux parties dans les deux cas.
- La Couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur dans le cas de REMDOC, En revanche une Protection bonne à excellente dans le CREDOC.

3. SYNTHÈSE DES RESULTATS COMPARATIFS

Afin de mieux saisir la comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire le mode qui offre le plus de risque nous déduisons les résultats obtenus dans le tableau ci-après.

Tableau N°12 : Synthèse des résultats comparatifs

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

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

Ce tableau ci-dessous résume en détaille la différence entre le CREDOC et la REMDOC, d'abord au niveau de sécurité et garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de paiement sûr, par rapport au REMDOC qui procure 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.

Contrairement aux importations, le Credoc à l'export engendre des coûts et des commissions bancaires moins couteux que la REMDOC, en raison da la prise en charge des frais par l'importateur.

Enfin le client voit d'un mauvais œil l'exigence de son fournisseur le paiement par

Le Credoc car cela est vue comme un manque de confiance de la part du fournisseur, En revanche le paiement par la REMDOC demande un certain niveau de confiance pour que les deux parties soient d'accord pour ce mode de paiement.

4. LES AVANTAGES ET LES INCONVENIENTS ENTRE LES DEUX MODALITES

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

- La remise documentaire exige l'existence d'un certain niveau 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 jugé très risqué.
- La domiciliation d'une exportation par remis documentaire se fait avant le déroulement de l'opération, tandis que la domiciliation d'une exportation par crédit documentaire se fait après l'ouverture de la lettre de crédite par l'importateur.
- Le Credoc est ouvert à l'initiative du vendeur.
- Le CREDIT documentaire a l'exportateur est moins coûteux que la remise documentaire suite la prise en charge des frais par l'importateur
- Les CREDOC exigent de lourdes procédures 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.
- La remise documentaire n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques tandis que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques.
- La remise documentaire est plus souple que le Credoc.
- A l'issu de cette comparaissent entre le crédit documentaire nous allons adressés nos principales remarques et recommandations dans la prochaine section.

SECTION 4 : REMARQUES ET RECOMMANDATIONS

Dans les sections précédentes, nous avons comparé le cas d'une remise documentaire et d'un crédit documentaire, en décrivant les procédures de mise en place, d'utilisation, de gestion, d'apurement ainsi que les garanties qu'ils offrent a l'exportateur

Après avoir passé en revue toutes ces étapes, il est nécessaire de tirer des conclusions concernant, la sécurité, la gestion, les couts de ces opérations, et à la fin de donner quelques propositions afin de palier les insuffisances et de vérifier nos hypothèses.

1. REMARQUES

Pour ce titre Nous allons soulevés des remarques concernant les conditions de notre stage ainsi que les défiances que compte l'environnement qui entoure l'exportateur.

1.1. Aux niveaux des lieux de stage

- Un personnel insuffisant vue le nombre de dossiers qui se traite au niveau de la banque
- La centralisation de la décision au niveaux de la direction générale de la BNA. Ce qui engendre une lenteur dans les procédures
- La conversion aux banques privées pour des raisons de souplesse dans les procédures
- Notre non implication réel au niveau de l'agence lors de notre stage pour des raisons de confidentialité.
- Défiances du système bancaire et de la connexion réseaux

1.2. Aux niveaux de l'environnement qui entoure l'exportateur

- Manque d'orientation et d'accompagnement lors de leur exportation
- Manque de proposition de technique de refinancement des exportations par les
- Le non couverture du risque de change qui peut constituer un élément dissuasif pour exporter

2. VERIFICATION DES HYPOTHESES

Il existe plusieurs document qui et des règles comme nous l'avons vue dans le premiers chapitre qui telle que les documents de transport, les documents annexe, les documents commerciaux les documents douaniers d'une part, et un ensemble de règles qui sont édictés par la CCI qui régisse ces transaction

La domiciliation joue un rôle très important dans les opérations de devise en permettant a l'état d'avoir une traçabilité des flux de devise

En Algérie en distingue trois modes de règlement qui sont utilisés a l'international, l'encaissement simple, la remise documentaire, le crédit documentaire.

L'exportateur algérien s'expose a différents risques lors d'une opération avec l'étranger, a savoir, le risque commercial, le risque économique , le risque pays, le risque de transport, et les plus fréquents sont le risque de non paiement ,et le risque de change en effectuer des opérations libellé en devise étrangère.

Au court de notre recherche nous avons constatés la présence d'une assurance créée par le gouvernement algérien, qui est spécialisé dans la couverture des risques liées aux exportations, et de la promotion de cette dernière, appelé CAGEX

Ce qui nous permet maintenant d'affirmer les hypothèses soumise lorsque nous avons commencé notre travail à savoir :

- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé permet de garantir le paiement des exportations ;
- La remise documentaire procure une souplesse de procédure, sans pour autant garantir le paiement ;
- Le recours aux assurances permet une garantie maximale des exportations ;
- La domiciliation bancaire augmente la traçabilité de ces échanges à l'international.

Premièrement, L'utilisation du crédit documentaire irrévocable et confirmé pour éviter tous risques de non paiement par son client étranger lors d'une première transaction ou lorsque l'environnement de cette opération ne remplit pas les conditions nécessaires au bon déroulement de la transaction, en revanche la remise documentaire qui est moins formelle mais ne procure pas de garantie peut être utilisée lorsque il existe une confiance mutuelle entre les deux contractants et l'environnement économique de ces deux derniers est jugé relativement stable.

Par ailleurs, le gouvernement algérien a mis en place une procédure préalable à toute transaction en devise appelée domiciliation bancaire, dans le but de conserver une traçabilité sur toute transaction effectuée en devise.

Enfin, pour se prémunir de ces aléas de l'environnement international, et des risques encourus par l'exportateur algérien il est indispensable de prospecter les marchés ciblés en recourant au service de la CAGEX en Algérie qui est l'organisme spécialisé émis par l'état pour servir et promouvoir ces exportateurs, et en recourir aux assurances et produits proposés par ce dernier pour éviter tout désagrément ou conflit lors du déroulement de ces opérations.

3. RECOMMANDATIONS

C'est ainsi que nous proposons quelques recommandations assez synthétiques mais pertinentes, qui à notre sens, pourraient être bénéfiques pour la banque et l'exportateur, si elles sont prises en compte :

- Assouplir les procédures internes en les faisant migrer vers un objectif de rapidité d'exécution qui se matérialiserait par une décentralisation de certaines opérations nécessitant une proximité avec les clients, au niveau des agences ;

- Améliorer la rapidité de paiement des opérations commerciales internationales, par le développement du système informatique de la banque ;
- Créer un poste qui s'occupe de la réception et l'orientation des clients, pour ne pas perturber les employés lors du travail ;
- Établir des brochures gratuites pour mieux informer ses clients ;
- Réduire le niveau de réserves portées aux crédits documentaires par des formations en internes sur les pratiques bancaires internationales pour stimulé les deux contractant à le choisir comme mode règlement ;
- Avoir recours à des équipes plus jeunes et plus dynamiques à même de relever les défis qui s'imposent à la banque en matière de Gestion de la Relation Client,
- Le déploiement d'une stratégie marketing durable orientée « client », et l'implication des collaborateurs de la division documentaire dans la mise en œuvre des actions précédentes, tout en respectant les exigences règlementaires ;
- Mettre en place une structure marketing initiés aux techniques documentaires en particulier et les opérations commerciales internationales en général, dont la mission consistera à définir la stratégie marketing à appliqué aux services bancaires à l'étranger qui permettrait Direction Centrale des Relations Internationales de mieux exprimer son savoir faire vis-à-vis de ses relations ;
- sophistiquer les produits et services existants et d'en concevoir d'autres, d'envisager la gestion des opérations documentaires sous un angle beaucoup plus marketing tout en se préoccupant de faire évoluer les procédures et les techniques pour une meilleure qualité de service et un gain important en professionnalisme et en compétitivité ;
- L'utilisation du crédit documentaire comme technique de paiement lors des transactions à risque ;
- Le recoure à la CAGEX pour la prospection des marchés ;
- Le recoure a l'utilisation de la lettre de crédit stand by comme garantie lors de l'utilisation de la remise documentaire ;
- Le recoure a aux assurances proposé par la CAGEX pour se prémunir de tout aléas de l'environnement international ;
- Proposition des techniques de couverture comme les options de change pour se prémunir du risque de change ;
- Mettre en place des campagnes de sensibilisation pour l'exportateur ;
- Promouvoir les exportations hors hydrocarbure algérienne.

CONCLUSION DU CHAPITRE IV

L'étude comparative précédente entre le crédit documentaire et la remise documentaire à démontrer les force et faiblesses en matière de maîtrise et de bonne fin entre acheteur et vendeur, et la lourdeur administrative qui en découle notamment pour la remise documentaire. Mais malgré les points négatifs du crédit documentaire, il demeure l'instrument idéal dans les relations entre deux contractants. En effet, cette technique concilie les deux parties. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client, L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus ; Par ailleurs, La remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques comme il a été démontré dans l'étude que nous avons menée au sein de la BNA 356.

CONCLUSION GENERALE

L'observation de l'économie actuelle permet de constater l'intensité de ses échanges internationaux qui ont nécessité la mise en place de nombreuses procédures parfois assez complexe visant à concilier les intérêts opposés des différentes parties impliquées dans ces opérations

Tout d'abord, le point de départ pour bien conduire une transaction internationale, consiste à bien négocier et rédiger le contrat commercial. Pour ce faire l'opérateur doit disposer d'une banque de données relatif au marché ciblé et à son client potentielle, et la nécessité d'associer son partenaire banquier à toutes les phases de la transaction, y compris durant la phase préliminaire à la conclusion de l'accord. En effet, outre ses prestations traditionnelles, le banquier a désormais un rôle primordial d'expert, de conseiller, et de guide, en jouissant de sa longue expérience

Par ailleurs nous avons montré dans notre travail que l'exportateur fait appel à différentes techniques de couverture pour se prémunir de ces aléas de l'environnement international, et parmi elle le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyen de paiement à l'international. Certes la remise documentaire offre une grande souplesse de procédure, mais elle ne constitue en aucun cas une garantie de paiement pour l'exportateur. En revanche le crédit documentaire est réputé pour être le moyen de paiement le plus courant en offrant d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente.

Cependant même l'utilisation du crédit documentaire n'est pas suffisant pour offrir une sécurité totale à l'exportateur, car ils existent des risques qui sont impérativement liées à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles, qui ne sont pas pris en compte, ce qui veut dire qu'il constitue qu'une garantie de paiement pour l'exportateur, et la monition confirmé doit y figurer si ce risque veut être couvert pleinement. Néanmoins il peut faire appel aux sociétés d'assurance à l'exemple de la CAGEX en Algérie dont la mission et la prospection et l'assurance aux exportateurs lui assurant ainsi une sécurité maximale voir totale.

CONCLUSION GENERALE

Comme l'illustre parfaitement les deux exemples pratiques que nous avons vus lors de notre stage au sein de la BNA 356, avec la survenance du risque de non-paiement, ce qui démontre les insuffisances de la remise documentaire, et de souligné que malgré les efforts déployés par les autorités algériennes afin d'améliorer et de faciliter l'exercice des opérations du commerce extérieur aux opérateurs économiques, les résultats obtenus ne reflètent pas les objectifs souhaités.

Bibliographie

BIBLIOGRAPHIE

.Livre et ouvrages

- ASFOUR J-C, MALARD J-L, GILGUY C, « la gestion du risque client à l'international:guide pratique de la gestion du poste client à l'exportation », Le Moci, Paris,2003.

- BOUCHET M-H, GUIHON A, « intelligence économique et gestion des risques », Pearson, Paris,2007.

- BERNET.R, « principes des techniques bancaires », Dunod, 25eme éd, Paris, 2008.

- BONHOMME R, « instruments de crédit et de paiement », LGDJ, 10ème éd, Paris, 2013.

- BOUDINOT A et FRABOT J- C, « techniques et pratiques bancaire », Sirey ,4ème éd, Paris, 1974.

- BERLAND N, RONGE Y, « contrôle de gestion : perspectives stratégiques et managériales », Pearson, Paris, 2013.

- BOURAOUI T, « la gestion de change : l'identification a la couverture », Universitaires Européennes, Paris, 2011.

- CHARDOILLET E, SALVAT M, TOURNYOL DU CLOS H, « l'essentiel des marchés financiers : front office, post marché et gestion des risques », Eyrolles,Paris, 2010.

- DESCAMPS C, SOOICHOT J, « économie et gestion de la banque », EMS,Paris ,2002.

- DARSA J-D, TORRILLON, « la gestion du risqué crédit client », Gereso, Paris, 2010.

- DOHNI.L, HINAUT.C, « les taux de change », Boeck ,1ére éd, Paris, 2004.

- EISEMANN F,etal, «Le crédit documentaire: étude comparative », LGDJ, Paris, 1998.

Bibliographie

- EITEMAN D, STONEHILL A, MOFFETT M, «fundamentals of multinational finance», Person New International, 4th ed, New York, 2013.

- FORTERRE D, LAFARGE C, « gérer les risques des achats à l'internationale »,Dunod, Paris,2013.

- HAMDY B.S, « l'impact de la volatilité des taux de changes sur le commerce », Universitaires Européennes, Paris, 2015.

- JURA M, « technique internationale », Dunod, Paris, 2003.

- KARYOTIS C, « l'essentiel de la banque : 2015-2016 », Gualino, 2ème éd, Paris, 2015.

- LEGRAND G, MARTINI H, « commerce international », Dunod, 3ème éd, Paris, 2010.

- LEDRAND G. MARTINI H. « gestion des opération import-export », Dunod, Paris, 2008.

- LEGRAND H, MARTINI H, « management des opérations de commerce international »,Economica, 5èmeéd, Paris, 2002.

- LOMBARDINI S, « Droit et pratique du crédit documentaire », Helbing et Lichtenhahn, Paris, 2000.

- LEVY-LANG A, «l'argent, la finance et le risque », Odile Jacob, Paris, 2006.

- LEHMANN-ORTEGA L, LEYOR F , GARETTE B, “toute la stratégie d'entreprise”,Dunod, 6ème éd, Paris,2013.

- LE RAY J, « la gestion des risques au management des risques : pourquoi ?Comment ? », Afnor, Paris, 2015.

- LA BRUSELERIE H, ELIEZ C, « trésorerie d'entreprise, gestion des liquidités et des risque»,Dunod, 3ème éd, Paris,2012.

Bibliographie

- LOUISOT J-P, « gestion des risques »,Afnor, 2^{ème} éd, Paris, 2014.

- LAMARQUE E, « stratégie de la banque et de l'assurance », Dunod, Paris, 2014.

- LOUISOT J-P, « gestion des risques », Afnor, 2^{ème} éd,Paris, 2014.

- MONOD D, « moyens et techniques de paiement international », ESK, Paris, 1999.

- MANNAI S et SIMON Y,«Technique Financière International »,economica,7^{ème} éd ,Paris, 2001.

- MARTINI H, DEPREE D, CORNEDE J, « crédits documentaires,lettre de crédit stand-by cautions et garantie »,revu banque, Paris, 2007.

- MENJUCQ M, BEGUIN J-M, « droit du commerce international », Lexis Nexis,2^{ème} éd, Paris,2011.

- MERCIER-SUISSA C, ABADIE L, « finance international: marches des changes et gestion des risques», Armand Colin, Paris,2011.

- MARTIN A, « techniques d'assurance », Dunod,3^{ème} éd, Paris, 2014.

- OULOUNIS K, « Gestion financière internationale », office nationale des publications universitaire, Alger, 2005.

- PRISSERT P, GARSUAULT P-H, « opération bancaire à l'étranger »,Paris La Revue, Paris, 1993.
- PIRRON MOINEL M-J, « modernité et documentaires : une mise en cause de la représentation », L'Harmattan, Paris, 2010.

- REGRAGUI F, « la gestion du risque de change au Maroc : la gestion de risque de change : fondement et équilibre financier », Universitaires Européennes, Paris,2013.

Bibliographie

-SADEG A_K, « système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers », les presses de l'imprimerie, ALGER, 2005.

-SORO A, « gestion de taux d'intérêt et de change par l'approche ALM », Universitaires Européennes, Paris, 2011.

-TOURE H-O, « le financement des investissements par le crédit documentaire », Ed, Broché, Paris, 2014.

-WYPLOSZ C-H, CROMBURGGHE A, « choix et décision économiques : introduction aux principes de l'économie », De Boeck, Berlin, 2011.

-YVES.S, LAUTIER.D, « finance international », Economica, 9^{ème} éd, Paris, 2005.

.Lois et décrets :

-Article 458 bis du décret législatif 93-09 pour l'arbitrage international du code de procédure civile

-Article 172 et 181 de la loi 80-07 du 09.08.1980, relative aux assurances du code civil.

-Article.54 de la Loi 05-10 du 20 juin 2005 du code civile algérien.

-Article 11 du règlement 91-13 de la Banque d'Algérie, 2013, accessible sur <www.bank-of-algeria.dz>.

-Bilan des actions du secteur du commerce réalisées durant la période 1962-2012, ministère du commerce, Alger, 2012, P 06, documents PDF, accessible sur <www.mincommerce.gov.dz>.

-Convention pour l'unification de certaines règles relatives aux dommages causés par les aéronefs aux tiers à la surface signée à Rome le 23 mai 1933. Ratifiée par 53 pays, et ratifiée par l'Algérie le 23/07/1964 et entrée en vigueur le 21/10/1964.

Bibliographie

-Convention des nations unis sur le contrat de vente international .ONU. New York, P 40
accecible sur www.uncitral.org.

- Circulaire n°53 du 27 novembre 2000 de la banque d'Algérie. accecible sur <www.bank-of-algeria.dz>

-Loi 78-02 du 29/01/1978 relative au monopole de l'état sur le commerce extérieur publié dans le journal officielle n°7 du 11/02/1978.

-Loi 88-29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur parue au journal officielle du 18/09/1988.

-Loi de Finance Complémentaire 2011» publiée dans le JO n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifiant désormais l'article 69 de la LFC 2009.

-Le décret exécutif n° 91—37 Du 13 février 1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur publié dans le journal officielle du 18/09/1991.

.

-Règlement n°07-01du 03/02/2007 relatif aux règles applicable aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises apparue au journal officielle n°31 du 31/05/2007.

-Règlement n° 2011-06 du 19 octobre 2011 modifiant et complétant le règlement n°07-01 du 15 muharram 1428 correspondant au 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, publier Journal Officiel N° 08 du 15 février 2012.

-Règles et Usances relatif au crédit documentaire (RUU 600), édicté par la chambre du commerce internationale.

Bibliographie

-Règles et Usances relatif au crédit documentaire (RUU500), édicté par la chambre du commerce internationale.

.Mémoires et thèses

-AKHDIM W, BELOUAFI L, LOULICHKI Z, , « les techniques de paiements internationales :paiement contre facture &contre remboursement », mémoire master II en commerce international , Université Abdelmalek Essaadi Tanger, Tangua,2009.

-BANAMAR, S. AIT HABOUCHE A. « commerce extérieure et revenue en Algérie », mémoire de magistère en science économique, universitédeBelgaid, Oran. 2012.

-BOUALI F, « le rôle des banques dans les échanges économiques internationaux (en matière de crédit) », mémoire de magister en droit bancaire et financier, universitédeBelgaid, Oran ,2012.

-BELFATMI S, « management d'une opération d'exportation »,mémoiremagistèreen science économique option finance, universitédeBelgaid, ORAN, 2011.

-CHERIGUI C-H, « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire de magister en droit bancaire et financier, université Belgaid, Oran ,2014.

-HELLAL K, HANNACHI M, « le financement et le risque du commerce extérieur », mastère en science commerciales, université Abderrahmane mira, Bejaia, 2013.

-HANNACHI M et HELLALK, « Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire »,mémoire master II en finance et commerce international, université Abderrahmane mira, Bejaia ,2013.

-TEFALI B. « financement et garantie du commerce extérieure», thèse doctorant en science commercial, universitédeBelgaid, Oran, 2013.

Bibliographie

-LUC T, «le crédit documentaire a paiement différé et la fraude »,mémoire master businesslaw , université de Genève, Genève,2005.

-MAKHLOUF N, « l'entreprise face aux règles du commerce extérieur de l'Algérie », magistère en droit, université de Belgaid, Oran, 2015.

-NIAKASSOU.M, « gestion des risques de changes », mémoire master II, économie et finance, Institut privé de gestion de Dakar, DAKAR, 2007.

-RANNANE R, « l'impact des variations du taux de change sur les comptes de la balance des paiements en Algérie 1999-2008 », mémoire magistère, en finances international, université de Belgaid, Oran, 2013

-ZOURDANNI S, «le financement du commerce extérieur en Algérie », mémoire magister, en finance et commerce internationale université Mouloud Mamri, Tiziouzou, 2012.

.site web

-<www.douane.gov.dz>

-<www.bank-of-algeria.dz>

-<www.uncitral.org>.

<www.mincommerce.gov.dz>.

.rapports

-les règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires, Chambre de commerce internationale Guide des opérations de crédit documentaire, CCI Paris, PARIS, 1985.

-Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période 2014, ministère des finances, Alger, 2015, document PDF, accessible sur <www.douane.gov.dz>

LISTE DES ANNEXES

- Annexe 1:** Demande de domiciliation
- Annexe 2:** Facture commercial
- Annexe 3:** Connaissancement
- Annexe 4:** Une fiche de contrôle modèle CA 1130
- Annexe 5:** Un effet commercial
- Annexe 6:** Liste des déclarations des dossiers de domiciliation a l'import et a l'export des biens et service non apures
- Annexe 7:** D10 document des douanes
- Annexe 8:** La « formule104 »
- Annexe 9:** Le registre des déclarations des dossier de domiciliation a l'import et à l'export apuré

ANNEXE 1

 **BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**
البنك الوطني الجزائري

DATE : 10/12/2013

DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION A L'EXPORT

AGENCE : BEJAIA INDICE : 356
Adresse : CITE TOBAL BEJAIA 06000, ALGERIE

DONNEUR D'ORDRE	
Nom ou Raison Sociale :	
Adresse complète :	
Numéro d'identification fiscale (NIF) :	
Numéro du registre de commerce :	
Numéro de compte :	



Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'exportation désignée ci-après :

INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS/ SERVICES A L'EXPORT	
Contrat commercial/ facture (1) :	Réf : Date :
Montant en devises :	
Contre valeur en dinars au cours provisoire de :	DA soit :
Nom ou raison sociale du client :	
Adresse complète du client :	
33130 MERSIN TURKEY	
Nature des produits (biens/services) :	
Tarif douanier ou nature du service :	
Origine des produits :	Pays destination :
Mode de règlement :	
Les charges des risques :	

Nous certifions sur l'honneur que cette opération n'est et ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque.
Nous nous engageons par la présente à :

- Effectuer toutes les procédures et formalités liées à cette opérations auprès de votre agence ;
- Vous remettre dans les meilleurs délais, les documents d'expédition et douaniers y afférents après dédouanement ;
- Rapatrier le produit de l'exportation dans les délais fixés par la réglementation en vigueur ;
- Justifier tout retard de paiement et de rapatriement.

Par conséquent, nous vous dégageons de toutes les conséquences communiquées sous notre entière responsabilité.

SIGNATURE AUTORISEE

CACHET

(1) préciser s'il s'agit d'une facture, d'un contrat ou autre document commerciale de la transaction.
(2) indiquer l'incoterm.

ANNEXE 2

Page: 1/1

Facture de vente N° 207 054

Date :

Réf	Désignation	U	Qté	Prix unitaire	Total
1					
2					
				Total CIF	

Prix: les prix donnés sont en CIF

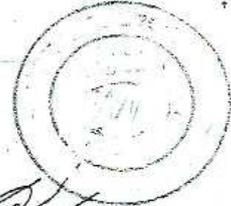
Modalité de paiement:

Incoterm :

La banque du bénéficiaire: Banque Nationale d'Algérie, agence principale Béjaïa 356

Numéro de compte :
SWIFT :

Bénéficiaire



[Handwritten signature]

ANNEXE 03

<p>CONSIGNEE</p> <p>EXPORT REFERENCES</p>		<p>ORIGINAL BILL OF LADING</p> <p>BLUWIK BILL OF LADING NUM</p>	
<p>NOTIFY PARTY: Carrier not to be responsible for failure to notify</p>		<p>CMA CGM</p> <p>CARRIER: CMA CGM - Société Anonyme au capital de 175 000 000 euros Head Office: 4, quai d'Arenç - 13002 Marseille - France Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95 - Telex: 401 667 F B 562 024 422 R.O.S. Marseille</p>	
<p>PRE CARRIAGE BY:</p>	<p>PLACE OF RECEIPT:</p>	<p>FREIGHT TO BE PAID AT:</p>	<p>NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING:</p>
<p>OCEAN VESSEL:</p>	<p>PORT OF LOADING:</p>	<p>PORT OF DISCHARGE:</p>	<p>FINAL PLACE OF DELIVERY:</p>
<p>MARKS AND NOS. OF CONTAINER AND SEALS:</p>	<p>NO AND KIND OF PACKAGES:</p>	<p>DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER, SHIPPER'S LOAD AND STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN:</p>	<p>GROSS WEIGHT CARGO:</p>
<p>Weight in Kgs. Total:</p>		<p>Sheet 1 of 2 4 0.1</p>	
<p>ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE</p>			
<p>ADDITIONAL CLAUSES</p>			
<p>14. Cargo at port is at receiver's risk, expenses and responsibility</p> <p>15. Absence of declaration of loading operations and all expenses from free out full container to return empty on board vessel including loading charges, ground storage, stowage, lashing or fastening charges effected by shipper unless otherwise stated. Saturdays, Sundays, public holidays and after midnight included.</p> <p>17. All storage charges on full plus customs clearance and return of empty for Receiver's account.</p> <p>18. Carrier not responsible for cargo weight. Declaration, fines and docking extra dues resulting from wrong declaration will be for Shipper's account.</p> <p>42. Cargo to be insured by shipper/Receiver at their own risk, expenses and responsibility.</p> <p>73. Free out.</p> <p>77. TIC at destination payable by consignee as per line port term.</p> <p>84. Ground rent storage costs at POD for Consignee's account according to port rates.</p>		<p>116. Customs formalities for delivery on the Turkish hinterland should be compulsorily effected at the port of discharge.</p> <p>184. For the purpose of the present carriage, clause 147 shall exclude the application of the York/Antwerp rules 2004.</p> <p>220. Damages and detention payable by the Merchant as per CMA CGM tariff available on the web site www.cma-cgm.com, or in any of CMA CGM agency.</p> <p>216. We declare that cargo weight endangers crew, port workers and vessel's safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting therefrom and be subject to freight surcharge.</p> <p>225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.</p>	
<p>RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt to the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (with prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.</p> <p>All actions against Carrier under the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall be brought before the "Tribunal de Commerce de MARSEILLE" and no other Court shall have jurisdiction regarding to any such action. Actions against the Merchant under the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading may be brought before the "Tribunal de Commerce de MARSEILLE" or, in Case of arbitration, in another court of competent jurisdiction.</p> <p>In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.</p> <p>(OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)</p>			
<p>PLACE AND DATE OF ISSUE: BEJAIA 24 DEC 2013</p>		<p>SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY: CMA CGM ALGERIE/BEJAIA as agents for the carrier CMA CGM S. A.</p>	
<p>SIGNED FOR THE SHIPPER</p> <p>*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING</p>			

ANNEXE 4

CONTROLE DES EXPORTATIONS EN VENTE FERME EFFECTUEES SANS TITRE D'EXPORTATION

FICHE DE CONTROLE

(Modèle CT. 1)

I.- PARTIE A REMPLIR LORS DE L'OUVERTURE DU DOSSIER DE DOMICILIATION

NOM ET ADRESSE
DE L'EXPORTATEUR

NOM ET ADRESSE
DE L'ACHETEUR ETRANGER

PAYS DE DESTINATION

SEMESTRE D'EXPORTATION

Semestre 19

TABLEAU DE TRAVAIL

Exportations du	Date limite de contrôle des dossiers	Date fixée pour l'envoi des comptes rendus
1er Semestre	1er mars de l'année suivante	30 avril de l'année suivant
2e Semestre	1er septembre de l'année suivante	31 octobre de l'année suiya

NOM ET ADRESSE
DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE

DATE D'OUVERTURE DU DOSSIER

Numéro de référence

CT

BANQUE CENTRALE D'ALGERIE
 CONTROLE DES CHANGES

CESSION DE DEVICES

Formule 104

Instruction N° 824 (Art. 67 à 98)

GUICHET DE BANQUE DOMICILIATAIRE
 (Nom et Adresse)

BNA-BEJAIA 356

A BENEFCIATAIRE

Nom :
 Adresse :
 Agissant { Pour son compte (1)
 Pour le compte de (1) Nationalité :
 Nom : résident (1)
 Adresse : non résident (1)

B NATURE DE L'OPERATION
 et référence au répertoire de codification :

GROUPE I : Vente de marchandises
 pays de destination des marchandises :
 a) Exportation * réalisée (1) F.O.B. / C.A.F. / F.D.D. (Franco destination dédouané)

FACT N° :
 Procédure : Numéro d'expéditeur : N° du document :
 * non encore réalisée (1) Avance sur commande)

Numéro de la fiche :
 b) Autres (préciser la nature de l'opération) :

50% COMPTE EXPLOITATION DINARS

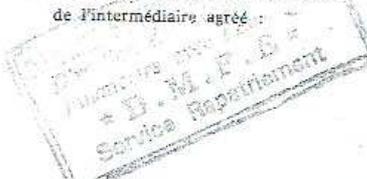
GROUPE II : Autres règlements (Sauf annulations de prélèvements antérieurs)
 pays de résidence du débiteur étranger :
 Précisions sur la nature de l'opération :

GROUPE III Annulations de prélèvements antérieurs
 pays de résidence du créancier étranger initial :
 (ou de destination des marchandises)
 Résidence à l'opération initiale de prélèvement :

(1) Rayer les mentions inutiles
 (1) Destiné à la Banque Centrale d'Algérie.

E Dots réservé à la Banque Centrale d'Algérie	D Bordereau K N°
	N° de la formule
1	C EXECUTION DE L'ORDRE
2	1. Date de la Cession sur le marché
3	2. Désignation de la devise EURO
4	3. Cours appliqué NIF
5	4. Montant de la CESSIOn sur le marché
	5. Montant inscrit en cou E.F.A.C.

000206018393892

CACHET ET NUMERO d'immatriculation
 de l'intermédiaire agréé :


BANQUE NATIONALE D'ALGERIE AP BEJAIA 356
 08, Boulevard Ernesto Che Guevara, Alger

BEJAIA, LE

Annexe II à la circulaire N°1937 DU 23/07/2007

Agence: AP BEJAIA 356

Numéro d'immatriculation aux opérations de commerce extérieur et de change manuel: **06 01 01**
 DRE: BEJAIA 191

DECLARATION D'OUVERTURE DES DOSSIERS DE DOMICILIATION A L'IMPORT ET A L'EXPORT DES BIENS ET SERVICES APURES
 DURANT LE MOIS DE FEVRIER 2014

Date d'ouverture	N° Domiciliation	Date d'apurement	Montant ou valeur du contrat/facture en devises	Monnaie	Montant total	
					Transféré	Rapatré

TABLES DES MATIERES

Introduction générale	1
Chapitre I : le commerce extérieur algérien	4
introduction du chapitre I	4
Section 1 : l'évolution et les éléments fondamentaux du commerce extérieur Algérien	5
1. L'évolution du commerce extérieur en Algérie.....	5
1.1. Le monopole de l'état sur le commerce extérieur	5
1.2. La libéralisation du commerce extérieur.....	6
1.2.1. Etape restrictive	6
1.2.2. Etape de libéralisation totale	7
2. Le résultat de l'ouverture du commerce extérieur algérien.....	7
3. Structure des échanges extérieur de l'algérie	8
4. Les principaux partenaires du commerce extérieur algérien durant l'année 2014.....	9
Section 2: Les éléments fondamentaux d'une opération d'exportation	12
1. Le contrat commercial	12
1.1. Le contrat de vente international	12
1.2. Les clauses d'un contract	13
1.3. Obligation du contrat de commerce international.....	13
1.3.1. Obligations du vendeur	13
1.3.2. Obligations de l'acheteur	13
2. Les incoterms	14
2.1. Définition des incoterms	14
2.2. Classification des incoterms	14
2.2.1 Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur	15
2.2.2 Selon le mode de transport	15
2.2.3 Selon le type de la vente	15
3. Les documents usuels du commerce international	15
3.1. Les documents de prix	15
3.1.1. La facture préforma	16
3.1.2. La facture définitive (commerciale)	16
3.1.3. La facture consulaire	16
3.2 Les documents de transport	16
3.2.1. Le connaissement maritime (bill of loading)	16
3.2.2. La lettre de transport aérien (air waybill) lta	17
3.2.3. La lettre de transport routier (truck way bill) ltr	17
3.2.4. Le duplicata de lettre de voiture international dlvi.....	17
3.2.5. Document de transport combiné fiata (multimodal)	18
3.3. Les documents d'assurance	18

3.3.1. La police d'assurance.....	18
3.3. Les documents annexes.....	19
3.4.1. Les documents douaniers.....	19
3.4.2. Le certificat d'origine.....	19
3.4.3. Le certificat de provenance	19
3.4.4. Le certificat sanitaire	19
3.4.5. Le certificat phytosanitaire	19
3.4.6. Les listes de colisage et de poids	19
3.4.7. Le certificat d'analyse ou de qualité	20
Section 3. la domiciliation bancaire	20
1. Définition de la domiciliation bancaire	20
1.2. Conditions préalables à la domiciliation.....	21
1.3. Déroulement de la domiciliation bancaire	21
1.3.1. L'étape préalable à l'ouverture de la domiciliation d'une exportation	21
1.3.2. L'ouverture de la domiciliation bancaire pour une exportation	22
1.3.3. La gestion du dossier de domiciliation	23
1.3.4. L'apurement de la domiciliation	23
1.4. Les dispensés de la domiciliation bancaire	23
Conclusion du chapitre I.....	25
Chapitre II : les modes de règlements utiliser au cours d'une opération d'exportation en Algérie	26
Introduction du chapitre II.....	26
Section 1. credit documentaire	27
1. Définition du credit documentaire.....	27
2. Les intervenants	27
3. Les formes du crédit documentaire	28
3.1. Selon les critères de sécurité (les formes classiques).....	28
3.1.1. Le crédit révocable	28
3.1.2. Les avantages et les inconvénients d'un crédit documentaire révocable	29
3.1.3. Le crédit irrévocable	29
3.1.4. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire irrévocable.....	30
3.1.5. Le Credoc irrevocable et confirmé.....	30
3.1.6. Les avantages et inconvénients de crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	30
3.2. Selon les critères financiers.....	31
3.2.1. Le crédit transférable	31
3.2.2. Le crédit adossé ou « back to back »	31
3.2.3. Le crédit revolving	32
3.2.4. Le crédit « red clause »	32
3.2.5. La lettre de crédit « stand-by »	32

3.3. Selon les critères de mode de réalisation.....	33
3.3.1. Le Credoc réalisable par paiement a vue	33
3.3.2. Le Credoc réalisable contre acceptation	34
3.3.3. Le Credoc réalisable par paiement différée (contre engagement).....	34
3.3.4. Le Credoc réalisable par négociation.....	34
4. Le cadre juridique du credit documentaire.....	35
5. Deroulement du credit documentaire	35
6. Avantages et inconvénients du crédit documentaire	37
7. Les risques encourus lors d'une opération de crédit documentaire.....	37
Section 2. la remise documentaire	38
1. Définition la remise documentaire	39
2. Les intervenants de la remise documentaire	39
3. Les formes de réalisations d'une remise documentaire	39
3.1. Document contre paiement (d/p)	40
3.2. Documents contre acceptation (d/a).....	40
3.3. Document contre acceptation et aval.....	40
4. Le cadre juridique d'une remise documentaire	40
5. Le déroulement d'une remise documentaire	41
6. Les avantages et inconvénient de la remise documentaire	42
7. Les risques de la remise documentaire	42
Section 3 : transfert libre (l'encaissement simple).....	43
1. Définition du transfert libre (encaissement simple).....	43
2. Deroulement de l'encaissement simple.....	44
3. Cadre reglementaire	44
4. Avantages et inconvénients de l'encaissement simple.....	44
5. Les risques de l'encaissement simple	45
Conclusion du chapitre II.....	46
Chapitre III: les risques née des opérations d'exportations et les modalités de leurs gestion	47
Introduction du chapitre III.....	47
Section 1 : les risques liee aux activites d'exportations	48
1. Les différents types de risques internationaux.....	48
1.1. Définition du risque.....	48
1.2. Notions des risques à l'exportation.....	48
1.3. Types de risques à l'exportation.....	48
1.3.1. Les risqué économiques.....	49
1.2.2. Risques juridiques.....	49
1.2.3. Risques commerciaux.....	49
1.2.4. Risques politiques.....	50

1.2.5. Risques concurrentiels.....	50
1.2.6. Risques liés au personnel	50
1.2.7. Risques liés aux produits redoutés par l'exportateur	50
1.2.8. Risques naturels.....	51
1.2.9. Risques liés à la distribution redoutée par l'exportateur	51
2. Les risques encourus lors d'une transaction exportation	51
2.1. Risque avant la commande	51
2.2. Rique entre la commande et l'expédition	52
2.3. Risque entre l'expédition et la réception de marchandise	52
2.3.1. L'avarie particulière	52
2.3.2. L'avarie commune	52
2.3.3. Le risque exceptionnel	52
2.4. Risque après réception des marchandises	52
2.4.1. Le risque de mise en jeu abusif de la garantie de bonne fin	53
2.4.2. Le risque de crédit	53
3. evaluation du risqué.....	53
3.1. La répartition du chiffre d'affaires.....	53
3.2. Les caractéristiques de l'acheteur.....	53
3.3. L'échéance de paiement.....	54
4. Gestion des risques a l'exportation.....	54
4.1. Présélection des activités d'exportation critiques.....	54
4.2. Evaluation des opportunités et des risques dans les activités d'exportation.....	55
4.3. Analyse de la matrice des risques à l'exportation.....	55
4.4. Maîtrise des risques à l'exportation.....	55
4.4.1. Minimiser les risques	56
4.4.2. Transférer les risques.....	56
4.4.3. Assumer les risques.....	56
4.5. Observation des risques à l'exportation.....	56
Section 2 : la gestion du risque de non-paiement	57
1. Nature des risques de non-paiement dans une transaction international.....	57
2. Evaluation du risque de non-paiement dans un contrat spécifique	58
2.1. Réseaux privés d'information.....	59
2.2. Services gouvernement aux d'information.....	59
3. Gérer le risque de non-paiement dans une transaction internationale	60
3.1. Gérer le risque de non-paiement dans le contrat d'exportation	60
3.1.1.les termes du paiement	60
3.1.2. Les conditions du paiement	61

3.1.2.1. Nouer la prise de possession par l'acheteur au paiement.....	62
3.1.2.2. Nouer le transfert de propriété à l'acheteur au paiement	63
3.2. Gérer le risque de non-paiement par l'intervention de tiers	64
3.2.1. Engagement direct du tiers à payer.....	64
3.2.1.1. Le crédit documentaire	64
3.2.1.2. La garantie bancaire de paiement.....	65
4. Les assurances a l'exportation.....	66
Section 3 : gestion de risque de change.....	67
1. Définition du risque de change.....	67
2. La naissance du risque de change a l'exportation.....	67
3. Identification du risque de change.....	67
4. Les technique de couverture.....	68
4.1. Les techniques internes de couverture.....	68
4.1.1. Le choix de la monnaie de facturation.....	68
4.1.1.1. La facturation en monnaie nationale.....	69
4.1.1.2. Facturation en devise.....	69
4.1.2. Les clauses d'indexation	69
4.1.2.1. Clauses d'adaptation des prix proportionnelle aux fluctuations des cours de change	70
4.1.2.2. Clauses d'indexation « tunnel »	70
4.1.2.3. Clauses d'indexation sur une devise ou un panier des devises	70
4.1.2.4. Clauses de risques partagé	70
4.1.2.5. Clauses multidevises	70
4.1.2.6. Clauses d'option de devise	70
4.1.3. L'escompte pour règlement au comptant.....	70
4.1.4. Le termaillage ou leads and lags.....	71
4.1.5. La compensation des paiements « netting ».....	71
4.1.5.1. Compensation bilateral.....	72
4.1.5.2. La compensation multilatérale (clearing)	72
4.1.6. Les centres de refacturation.....	72
4.1.7. Les swaps de devises	72
4.2. Les techniques de couvertureexterne.....	72
4.2.1.les couvertures à terme.....	73
4.2.2. Les avances en devises	73
4.2.3. Les options de change.....	73
Conclusion du chapitre III.....	75
Chapitre IV : etude comparative entre le remise documentaire et le credit documentaire au sain de la BNA 356.....	76
Introduction du chapitre IV.....	76
Section 1 : presentation de la bna (banque national d'Algérie)	77

1. Presentation de l'agence bna 356 bejaia	77
1.1. Ses missions.....	77
1.2. Organigramme de l'agence	77
1.2. Organigramme de l'agence	78
2.1. Rôle du service étranger	79
2.3. Complexité des opérations	79
2.4. Spécificité de la réglementation	79
2.5. Organigramme du service étranger	79
3. Relations fonctionnelles et hierarchiques du service etranger	80
3.1. Relations internes	81
3.1.1. Les relations fonctionnelles	81
3.1.2. Les relations hiérarchiques	81
3.2. Les relations externes	81
3.2.1. La banque d'algerie(ba)	82
3.2.2. Le ministère des finances	82
3.2.3. Le ministère du commerce	82
3.2.4. L'administration des douanes	82
Section 2 : comparaison entre le credoc et la remise documentaire.....	82
1. recouvrement d'une operation d'exportation par une remise documentaire.....	83
1.1. présentation du contrat de vente.....	83
1.2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque BNA, agence 356.....	83
1.2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation.....	84
1.2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	84
1.2.3. La constitution de la commission de domiciliation	85
1.3. Le deroulement d'une remise documentaire.....	85
1.3.1. La constitution du dossier d'une remise documentaire.....	85
1.3.2. La réalisation d'une remise documentaire.....	86
1.4. L'apurement du dossier de domiciliation	87
1.5. Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire	87
2. Recouvrement d'une operation d'exportation par un credoc.....	88
2.1. Présentation du contrat	88
2.2. Ouverture du crédit documentaire.....	89
2.3. La réalisation du crédit documentaire	89
2.3.1 l'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque bna, agence 356.....	90
2.3.2. L'attribution d'un numéro de domiciliation.....	90
2.3.3. L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	90
2.3.4. La constitution de la commission de domiciliation.....	91

2.4. L'apurement du dossier de domiciliation	92
2.5. Récapitulatif du déroulement d'un crédit documentaire	92
Section 3 : resultats comparatifs entre le credit documentaire et remise documentaire.....	94
1. Comparaison du deroulement entre le credit documentaire et la remise documentaire	94
2. Comparaison en les intervenants et composants de la remise documentaire et du credit documentaire.....	97
3. Synthese des resultats comparatifs	98
4. Les avantages et les inconvenients entre les deux modalites	99
Section 4 : remarques et recommandations.....	99
1. Remarques	100
1.1. Aux niveaux des lieux de stage	100
1.2. Aux niveaux de l'environnement qui entoure l'exportateur	100
2. Verification des hypotheses.....	100
3. Recommandations.....	102
Conclusion du chapitre IV.....	104
Conclusion générale.....	105
Bibliographie.....	107

Résumé

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, les exigences du contrat international et les techniques de paiement et de financement utilisés, en mettant l'accent sur le crédit documentaire et la remise documentaire, ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors d'une exportation. Le but est de vérifier leurs efficacités en matières de sécurité, coût, et évaluer leurs avantages et inconvénients et d'analyser les résultats comparatif entre les deux modes.

Mots clés : Crédit documentaire, remise documentaire, exportation, risques, la domiciliation bancaire.

Abstract

Our study initially examines the definition of aspects related to international trade, the requirements of the international contract and payment and financing techniques used with a zoomed in on the documentary credit and the furnishing of documentary, as well as the main risks to which face the operators during export. The purpose is to verify their effectiveness in matters of security, cost, and assess their advantages and disadvantages and analysis the comparative results between the two modes.

Keywords: Documentary credit, documentary techniques, exportation, foreign trade, direct debit.