



أساليب التمويل الدولية: نهج نظري و تطبيقي

## LES TECHNIQUES DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL : UNE APPROCHE THEORIQUE ET PRATIQUE

GODIH Djamel torqui <sup>1</sup>,

LAZREG Mohammed\*<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Université de Mostaganem (Algérie)

<sup>2</sup>Université de Sidi bel abbes (Algérie)

Received (date): 23/03/2020 Accepted (date) : 18/06/2020 Accepted(date) : 29/06/2020

ملخص: لقد أصبحت التجارة الخارجية اليوم تعتمد بشكل كبير على استخدام أساليب التمويل الدولية. في الجزائر، يتم استخدام أسلوبين، و هما بشكل عام الاعتماد المستندي و تسليم المستندات. تهدف ورقتنا البحثية من جهة إلى شرح طريقتي الدفع الرئيسيتين في إطار التجارة الدولية، وهما الائتمان و التسليم المستندي هذا من جهة، و من جهة أخرى إبراز الاختلافات الموجودة من حيث الرسوم المصرفية و العمولات بين الطريقتين من خلال دراسة حالة.

الكلمات المفتاحية: أساليب التمويل، أدوات الدفع، الاعتماد المستندي، التسليم المستندي.

تصنيف JEL: E40, E41

### Abstract :

Le financement du commerce extérieur suppose le recours à des techniques de financement à l'international. En Algérie, deux techniques sont utilisées, il s'agit généralement du crédit documentaire et de la remise documentaire. Deux objectifs centraux caractérisent notre article : Expliciter les deux grandes techniques de paiement dans le cadre du commerce international en l'occurrence le crédit documentaire et la remise documentaire d'une part et d'autre part, mettre en exergue les différences qui existent en matière de frais et commissions bancaires entre les deux techniques de paiement en question et ce, à travers un cas pratique.

**Key words:** Technique de paiement, Financement, CREDOC, REMDOC.

**Jel Classification Codes :** E40, E41

### Introduction:

Les transactions commerciales entre des agents économiques qui résident dans des pays différents posent des problèmes spécifiques amenant les banques à jouer un rôle important dans le rapprochement des deux parties. L'éloignement des commerçants, la différence des langues, des lois, des réglementations et des monnaies entre les pays, nécessitent l'intervention de certains organismes à vocation internationale du commerce international. Le rôle des banques est essentiel dans le sens ou en plus des techniques de financement mise en place, elles œuvrent pour l'application et le respect des règles et usances du commerce extérieur. Tous ces aspects sont pris en charge par les banques grâce à des opérations ayant trait aux techniques dans le cadre du commerce international.

A cet effet, il existe trois principales techniques de paiement à l'international : l'encaissement simple, la remise documentaire et le crédit documentaire. (Paveau, Duphil, Barelier et al, 2007, p 63) expliquent que la technique de paiement est la procédure à suivre pour réaliser le paiement à l'international.

Nous nous intéressons dans le cadre de notre article à deux techniques de paiement internationales en l'occurrence : le crédit documentaire et la remise documentaire qui sont très développés en Algérie dans le cadre des importations. Nous tenterons ainsi de mettre en lumière

\*Corresponding author

e-mail : m.lazreg222@yahoo.fr

les deux techniques d'un point de vue théorique d'une part et d'un point de vue pratique d'autre part.

### **Problématique:**

Lors des négociations commerciales internationales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres les techniques de paiement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires. Dans ce cadre, les opérateurs du commerce international devront choisir la technique de paiement qui puisse procurer des avantages. Un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières.

- **Aussi, quelle est la technique de paiement la plus avantageuse pour l'importateur algérien dans le cadre du commerce international ?**

### **Hypothèse :**

- Pour résoudre cette problématique nous avons émis l'hypothèse principale suivante : La technique de paiement la plus avantageuse pour l'importateur algérien demeure la remise documentaire dans le cadre du commerce international. En effet, la remise documentaire est un moyen de paiement efficace souple, moins complexe et surtout moins couteux en matière de frais et commissions bancaires pour l'importateur algérien. Tandis que le crédit documentaire répond essentiellement aux préoccupations du fournisseur étranger qui se retrouve avec un risque commercial presque nul. Toutefois, en matière de frais et commissions bancaires, ils sont beaucoup plus importants par rapport à la remise documentaire.

### **Les objectifs de notre article :**

- Le premier objectif est d'explicitier deux grandes techniques de paiement dans le cadre du commerce international en l'occurrence le crédit documentaire et la remise documentaire.
- Le deuxième objectif est de mettre en exergue les différences qui existent en matière de frais et commissions bancaires entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

### **Méthodologie :**

Pour la rédaction de notre article ; nous avons à cet effet utilisé deux techniques en l'occurrence :

- **La technique documentaire :** la technique en question nous a permis d'exploiter différents ouvrages et documents pour faciliter notre recherche ayant trait à notre thème. Dans ce cadre, nous développerons nos analyses personnelles sur les techniques de paiement qui sont très utilisés par les importateurs algériens .La recherche bibliographique va nous permettre dans le cadre de notre papier afférent à notre thème d'alimenter notre problématique et notre hypothèse de travail.
- **Présentation du champ d'investigation :** Notre étude empirique a été basée sur un cas pratique ayant trait au crédit documentaire et à la remise documentaire notamment dans une agence de la BEA d'Oran. Cette approche du « terrain » où se sont déroulés nos travaux de recherche pratique avait comme objectif méthodologique : la vérification de notre hypothèse, afin que nous puissions répondre à notre interrogation et apporter des éléments de solutions qui mèneront vers des recommandations.

Notre article est structuré en plusieurs axes mis en relief ci-dessous.

### **1- Les techniques de paiement à l'international : une revue de la littérature**

Le développement du commerce mondial s'est accompagné de nombreux problèmes logistiques notamment concernant le transport, la réglementation des droits de douane, les problèmes de transit, les problèmes de contrôle de la qualité, le financement bancaire des opérations d'import-export et les techniques de paiement à l'international dont : le crédit documentaire et la remise documentaire.

#### **1-1- Principes de base sur les techniques de paiement :**

(Rousselot, verdié, 2011, p76) soulignent que le commerce international et plus généralement les relations existant entre des agents économiques appartenant à des pays différents ont conduit

les banques à jouer un rôle essentiel en la matière. Les banques possèdent du fait ou de droit, le monopole en matière de change : tout règlement avec l'étranger s'accompagne nécessairement, pour l'une des parties au moins, d'une opération de change. Aussi, l'entreprise doit donc examiner attentivement les moyens de paiement offerts par le système bancaire. Dans ce cadre, deux grandes techniques de paiement sont mises en œuvre en Algérie. Il s'agit en l'occurrence : du crédit documentaire et de la remise documentaire.

## **1-2- Définitions du crédit documentaire et de la remise documentaire :**

### **1-2-1- Le crédit documentaire (CREDOC) :**

(Legrand, Martini, 2008, p89) soulignent que le crédit documentaire est une promesse donnée par le banquier de l'acheteur à un fournisseur selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglée, pourvu qu'il apporte à l'aide des documents énumérés la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis.

### **1-2-2- La remise documentaire (REMDOC) :**

(Legrand, Martini, 2008, p145) mettent en évidence que la remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu un mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir des documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur. Celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.

## **2- Les techniques de paiement dans le cadre du commerce international : Une approche théorique**

En Algérie deux techniques de paiement sont utilisés généralement dans le cadre afférent au commerce international par les importateurs algériens : il s'agit en l'occurrence du crédit documentaire et de la remise documentaire dont nous tenterons de mettre en exergue les principales caractéristiques ci-dessous.

### **2-1- Les documents dans le cadre du commerce international :**

- Il nous a paru important avant de mettre en lumière les deux techniques de paiement de situer d'une manière générale les documents du commerce international. Les documents usuels utilisés en matière de commerce international peuvent être regroupés en quatre catégories essentielles. Pour la constitution d'un dossier afin de commercer avec un pays tiers, il est demandé donc quatre catégories de documents : les documents de prix, les documents de transport, les documents d'assurance ; et les documents annexes (Ksouri, 2014) (Loth, 2009) (Bernet, 2008) (Royer, choinel, 2000) (Garsuault, Priami, 2002) (Ksouri, 2010).

### **2-2- Les différents types d'assurance en Algérie dans le cadre du commerce international :**

Il s'agit : De l'assurance transport terrestre de marchandises ; De l'assurance transport maritimes des marchandises ; De l'assurance transport aérien des marchandises. En Algérie ; l'Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances a abrogé la loi n°80- 07 du 9 aout 1980 relative aux assurances. Elle a été modifiée et complétée par la loi n°06-04 du 20 février 2006, la loi n°06-24 du 26 décembre 2006 portant loi de finances pour 2007 ; l'ordonnance n°08-02 du 24 juillet 2008 portant loi de finances complémentaire pour 2008 et l'ordonnance n°10-°01 du 26 aout 2010 portant loi de finances complémentaire pour 2010 (Code monétaire et financier, 2011). Actuellement, en Algérie, les importateurs algériens doivent assurer les marchandises qu'ils importent auprès d'une compagnie d'assurance Algérienne.

### **2-3- Le crédit documentaire :**

Dans le cadre de la couverture du risque de non paiement, il existe une technique de paiement à l'international, en l'occurrence le crédit documentaire (Crédoc). Ce moyen de paiement est surtout un moyen de garantie. Il est réalisable soit par: Paiement à vue; Par acceptation ; Par négociation ; Par Paiement différé. C'est l'acte par lequel une banque s'engage, pour le compte de son mandant, à payer au bénéficiaire un montant déterminé en une monnaie convenue, si ce dernier présente, dans un délai fixé les documents prescrits (Bouyacoub, 2000, p49). Le crédit

documentaire encore appelé « CREDOC », est une technique de paiement documentaire très utilisée en commerce international.

### **2-3-1- La nature juridique du crédit documentaire (rédoc) :**

Un élément juridique apparaît dans l'émission d'un crédit documentaire: il s'agit de la nature de l'engagement des banques. En ce sens, que le crédit peut être irrévocable ou irrévocable et confirmé: RUU: (Règles et usances uniformes de la chambre de commerce international, révision 2007).

**A. Crédoc Irrévocable :** Un crédit documentaire irrévocable constitue pour la banque émettrice un engagement ferme de payer, pour autant que les conditions du crédit documentaire soient remplies. IL ne peut pas être modifié ni annulé sans l'accord du vendeur et de toutes les banques qui se sont engagées. Si le vendeur souhaite modifier ou annuler certaines conditions de ce crédit documentaire, il doit demander à l'acheteur de passer un ordre dans ce sens à la banque émettrice.

**B. Crédoc irrévocable et confirmé :** Dans ce cadre, le Crédoc offre une double garantie à l'exportateur, celle de la banque émettrice et celle d'une banque de son propre pays ou d'une grande banque internationale (la banque confirmatrice), qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer. De ce fait, tous risques d'impayé sont couverts et l'exportateur bénéficie d'une garantie totale, sous réserve qu'il remplisse ses obligations. (Rainelli, 2003, p102) met en relief que le crédit irrévocable et confirmé offre au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques. Pour (Oulounis, 2005, p143) le crédit documentaire irrévocable et confirmé, c'est la forme la plus sûre. Le crédit est confirmée par la banque notificatrice, elle s'engage vis- à-vis du fournisseur au même titre que la banque émettrice de l'acheteur et assure le paiement à son tour.

**2-3-2- Les intervenants :** Le crédit documentaire fait intervenir quatre principaux acteurs : un acheteur (importateur) : donneur d'ordre ; Une banque émettrice (banque de l'acheteur) ; une banque notificatrice (banque de l'exportateur) et un vendeur (exportateur).

**2-3-3- Le déroulement du crédit documentaire:** L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) l'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable en faveur du fournisseur (bénéficiaire) auprès de sa banque. La banque émettrice transmet cette ouverture de crédit à la banque notificatrice (banque de l'exportateur) en précisant toutes les conditions d'utilisation et de paiement : montant, date de validité, désignation de la marchandise, date limite d'expédition, conditions de vente, de transport et d'assurance, documents exigés, délai de paiement. Dès lors, la banque émettrice s'engage à payer (quelle que soit la situation de son client (crédit irrévocable), à condition que l'exportateur respecte scrupuleusement les conditions fixées, en fournissant notamment tous les documents requis dans les délais prévus. La banque notificatrice (banque de l'exportateur) notifie cette ouverture de crédit, sans engagement de sa part à son client (l'exportateur). A la réception de la notification du crédit documentaire, l'exportateur vérifie que les conditions fixées sont conformes au contrat commercial conclu avec le client. Au moment de l'expédition, l'exportateur réunit tous les documents exigés dans le crédit et les remet à sa banque.

### **2-3-4- Les modalités de paiement du Crédoc:**

**A. Crédit documentaire réalisable par paiement à vue :** L'opération se fait sur la base de « donnant-donnant », c'est-à-dire paiement contre document. Cette modalité de paiement permet à l'importateur d'avoir une ouverture de crédit documentaire auprès de sa banque en faveur de l'exportateur généralement.

**B. Crédit documentaire réalisable par acceptation :** L'exportateur tire une traite sur la banque émettrice à présentation de document, l'échéance de la traite peut être de 90 jours de la date de la facture, il n'y a pas donc paiement mais acceptation de traite à terme « effet de commerce » (Comede, Depree, Martini, Auté, 2010, p97).

**C. Crédit documentaire réalisable par paiement différé :** L'exportateur remet les documents à son banquier et celui-ci les transmet au banquier de l'importateur qui s'engage par écrit à effectuer le paiement à l'échéance dans la mesure où les documents présentés seront conformes à

ceux qui étaient prévus et où l'expédition aura été faite dans les délais prévus ; Les crédits documentaires à terme (les crédits contre acceptation et ceux à paiement différé) permet à l'acheteur de revendre la marchandise avant l'échéance ce qui lui permet de payer avec le montant du crédit documentaire.

**2-3-5- La « stand-by letter of crédit » :** C'est une garantie de paiement à première demande, permet à l'exportateur et l'importateur de réaliser l'opération d'échange sans la contrainte de transfert de document. La banque de l'importateur s'engage à régler l'exportateur en cas de défaillance dans une échéance convenue. La lettre de crédit autorise également l'exportateur à tirer une traite documentaire sur la banque ou sur un autre établissement de crédit désigné à cet effet (Simon, Lautier, 2005, p185). La lettre de crédit stand by apporte un haut niveau de garantie ; une rapidité dans l'exécution et des conditions de prix avantageuses. Elle est souple et sûre qui assure au vendeur une couverture du risque de non paiement lorsqu'il aura accompli ses obligations et à l'acheteur de ne payer que les livraisons conformes (Asfour, 2007, p89).

#### **2-3-6- Les conditions de réalisation du crédit documentaire :**

Le Credoc est réalisable contre remise des documents conformes à ses termes et conditions. Un grand soin doit, donc, être apporté à leur rédaction, ou à leur examen avant présentation, en banque. L'entreprise bénéficiaire d'un Crédoc doit, tout particulièrement, veiller à la rédaction des documents.

**A : Le délai de présentation :** Selon les règles et usances relatives au Credoc, les documents doivent être présentés dans les 21 jours, suivant expédition (sauf stipulation contraire), bien entendu au plus tard à la date d'expiration de crédit. La date d'expédition est stipulée, selon le document de transport, dans chacun des articles 23 à 29 des RUU (Règles et usances relatives au crédit documentaire). Si aucun document de transport n'est exigé, le délai de présentation des documents n'est pas limité.

**B : L'examen des documents par le banquier négociateur :** L'examen des documents par le banquier négociateur a pour caractère d'être formaliste. Ainsi, le banquier ne doit s'assurer que de la régularité apparente des documents, sans se préoccuper de leur fond, c'est-à-dire, sans chercher à savoir si ces documents qui doivent être conformes aux stipulations de l'ouverture de crédit sont, également, conformes au contrat commercial entre le vendeur et l'acheteur.

Le banquier ordonnateur doit faire présenter les documents au client donneur d'ordre, en lui indiquant, avec précision, les irrégularités relevées, même si elles sont mineures, en l'informant des conditions dans lesquelles le crédit a été réalisé par le banquier négociateur (Legrand, Martini, 2008, p182) (Levanti , Lucias, Studer-Laurent, 2006, p148).

Qu'est ce qu'une remise documentaire ? Nous tenterons de répondre à notre question ci-dessous ?

#### **2-4- La remise documentaire :**

(Pasco, 2002, p92) met en exergue que la remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur de ne remettre à l'acheteur les documents représentatifs de la marchandise que contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. Il faut préciser que les banques jouent un rôle d'intermédiaire dans la transmission des documents. Dans ce cadre ; les banques n'ont aucune responsabilité quand au bon déroulement des opérations commerciales et logistiques (obligation de moyens et non de résultats). Cette procédure permet à un vendeur d'expédier sa marchandise tout en mandatant une banque, afin qu'elle remette les documents nécessaires au dédouanement contre le paiement ou l'acceptation d'une lettre de change de la part de l'acheteur.

#### **2-4-1- La confiance entre l'importateur et l'exportateur : Fondement de la remise documentaire**

La remise documentaire consiste à ce que le vendeur et l'acheteur aient une bonne relation basée sur la confiance, la solvabilité de l'acheteur et la stabilité politique dans le pays de l'importateur. La responsabilité des banques dans le cadre de la remise documentaire, se limite essentiellement à transmettre et à délivrer des documents contre paiement ou acceptation d'un effet. Il est à noter que dans la remise documentaire, les banques interviennent comme des

mandataires de leurs clients : elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions. (Bouyacoub, 2000, p74) met en relief que la remise documentaire repose sur une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur.

#### **2-4-2- Les différentes formes de la remise documentaire :**

**2-4-2-1- Documents contre paiement (D/P) :** La banque présentatrice, ne remet les documents au tiré, que contre paiement immédiat ; c'est-à-dire au plus tard à l'arrivée des marchandises, dans la pratique, certains acheteurs préfèrent reporter la remise des documents et le paiement jusqu'à ce que la marchandise arrive.

**2-4-2-2- Documents contre acceptation (D/A) :** La banque présentatrice remet les documents contre acceptation d'un effet de commerce (Lettre de change) payable à une échéance ultérieure en général de 30 à 180 jours après la présentation de la lettre de change. Le tiré (l'acheteur) entre donc en possession de la marchandise avant la date de paiement.

(Martini, 2010, p157) met en relief que la remise documentaire est une procédure assez simple et peu coûteuse. Elle facilite les relations entre partenaires qui se connaissent, l'intervention de leur banque facilitant la transaction sans pour autant la sécuriser pleinement. En revanche, la remise documentaire se révèle totalement insuffisante dans des contextes où le risque pays de l'acheteur est important, ou acheteurs et vendeurs se connaissent mal ou lorsque la solvabilité de l'acheteur est sujette à interrogation.

#### **3- Quelques risques afférents au commerce international :**

(Paveau, Duphil, Barellet et al, 2007, p174) mettent en évidence que l'objectif d'une gestion du risque est de sécuriser la créance tout en préservant l'attractivité de l'offre. Le financement des importations par les techniques documentaires peuvent engendrer différents risques qui peuvent être néfastes pour leur évolution. Parmi ces risques, on distingue :

##### **3-1- Le risque de change :**

Le risque de change peut se définir comme étant le risque de perte encouru par l'entreprise suite aux variations défavorables des cours de change auxquelles sont exposés les agents effectuant des échanges en devise étrangère. On distingue deux types de risque de change :

- Un risque de dépréciation de la monnaie de paiement pour l'exportateur.
- Un risque d'une appréciation de la monnaie de paiement pour l'importateur.

Le risque de change est une problématique de recherche explorée de manière récurrente dans le champ des sciences économiques (Burlaud, Mollet, Langlois, 2007) (Biales, Leurion, Rivaud, 2007) (De La Baume, Rousset, Taufflieb, 1999) (Fontaine, 2009) (Kharoubi, Thomas, 2016) (Bodie, Merton, 2011) (Langlois, Mollet, 2008).

##### **3-2- Le risque de change en Algérie :**

En Algérie le système de cotation du dinar se différencie du régime de change d'une monnaie flexible en raison de son inconvertibilité et du contrôle des changes. L'inexistence à l'intérieur des frontières nationales ; d'un marché des changes où se confrontent offre et demande ; avec détermination d'un prix de marché conjuguée au poids de l'économie algérienne dans l'économie mondiale ; justifient le recours à un système de cotation du dinar géré par la banque d'Algérie (Saci, 2011, p58). A la suite de la détérioration de la situation économique et financière du pays du fait de la chute de prix du pétrole, le dinar a subi une importante dépréciation qui est devenue préoccupante. (Nouia, 2018, p96) nous informe qu'à la suite de la détérioration de la situation économique et financière de l'Algérie à la suite de la chute de prix du pétrole, le Dinar a subi une importante dépréciation qui est devenu préoccupante. Pour sa part (Benachenhou, 2015, p88) note que la politique actuelle de change est ambivalente : la surévaluation du dinar que mesure le marché parallèle, ne prend pas en compte le vrai niveau de l'inflation endogène. En raison de la faiblesse des offres exportables hors hydrocarbures, la stabilisation du taux de change nominal a permis pendant les dernières années de consolider la stabilisation macroéconomique.

##### **3-3- Le risque d'insolvabilité:**

Appelé également risque commercial ou risque de non-paiement, c'est quand la banque correspondante règle le vendeur et que celle-ci ne soit pas remboursée par le donneur d'ordre dans

l'échéance prévue .La banque de l'importateur est toujours face à ce genre de risque sauf si elle a pris la préoccupation de bloquer les fonds à l'avance :(Godowski, 2005) (Bouyacoub, 2000) (Mishkin,Bordes, Haut cœur, Labarthe,2007).

### 3-4- Le risque commercial :

Concerne l'acheteur lui-même, il résulte de la situation financière de l'acheteur, il est appelé risque de créance. L'acheteur étant dans ce cas incapable d'exécuter ses obligations contractuelles.

### 3-5- Le risque politique :

Le risque politique fait référence à tous les événements locaux, qu'ils soient d'ordre social ou politique qui peuvent perturber ou empêcher la bonne exécution des engagements des parties et des échanges internationaux. Ces événements peuvent être des guerres, des révolutions, des grèves ou des décisions d'ordre politiques ou administratif, national ou international (Ksouri, 2014) (Lamand, 1993) (Prisset,Garsuault,Priami, 2002) (Billard, 2006) (Bernet Rollande,2004).

### 3-6- Le risque catastrophique :

Le risque catastrophique résulte d'un phénomène naturel (séisme, typhon, inondation...) qui empêche ou entrave le bon fonctionnement des activités d'une entreprise et les engagements pris avec ses partenaires.

## 4- Les incoterms 2020 ayant trait au commerce international :

Dans le cadre des contrats commerciaux internationaux, les incoterms désignent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans les domaines suivants: chargement, transport, livraisons des marchandises ainsi que les formalités et charges (assurance) liées à ces opérations .Ils indiquent plus précisément, le lieu de transfert des risques: En cas d'avarie à un moment donné du transport, qui aura à supporter les charges liées au dommage entre le vendeur et l'acheteur (Legrand, Martini, 2010, p149) . Il s'agit d'un ensemble de règles mis à jour au fur et à mesure de l'évolution du commerce mondial et qui permet à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord rapidement et sans ambiguïté sur les modalités de la transaction.

### 4-1- Les incoterms 2020 de la chambre de commerce international (CCI) :

La chambre de commerce internationale (CCI) a adopté en 2020 une nouvelle version des règles incoterms (international commercial terms) (termes du commerce international). Cette nouvelle version succédant à l'ancienne version 2010. (Ksouri, 2014, p85) indique que les règles incoterms peuvent être définies comme un ensemble de définitions des conditions internationales de vente. Entrée en vigueur, le 1 janvier 2020, la nouvelle version comme la précédente (celle de 2010) est composée de 11 incoterms. Les règles de la version 2020 ont été publiées en septembre 2010 et sont effectives à partir de janvier 2020.

### 4-2- Quelles sont les évolutions majeures des incoterms 2020 ? :

Contrairement aux éditions précédentes, la version 2020 ne contient pas d'évolution majeure. La volonté de la chambre de commerce international est de proposer un document plus facile à comprendre et supprimer les doutes liés à l'interprétation afin d'apporter plus de clarté et de compréhension. Le nombre d'incoterms s'élève toujours à 11. L'une des évolutions les plus importantes concerne l'incoterm **DAT** qui a changé d'appellation en **DPU**. La version 2020 a ajouté une option permettant aux parties de répondre aux exigences des banques dans le cadre d'un crédit documentaire. Cette nouvelle option permet au vendeur d'obtenir la remise du document de transport attestant du chargement à bord. Il sera désormais possible de convenir avec l'acheteur la remise d'un connaissance maritime (ou tout autre document de transport) avec la mention « on board » ou « reçu pour expédition ». Cette option a été créée afin de se conformer à la législation de certains exportateurs qui exigent le crédit documentaire et ne reconnaissent que les documents de transport classiques (CMR, LTA, Connaissance maritime)

### 4-3- Tableau N°1 mettant en relief les différents incoterms 2020

<b>EXW</b> (ex work)	A l'usine (lieu convenu)	L'acheteur supporte tous les frais et tous les risques inhérents au transport de la marchandise à partir de son chargement jusqu'au point de destination.
-------------------------	--------------------------	---

<b>FCA</b> <b>(Free carrier)</b>	Franco transporteur (Lieu convenu)	Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises au transporteur désigné par l'acheteur.
<b>FAS</b> <b>(Free Along ship)</b>	Franco le long du navire (port d'embarquement convenu)	Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à ce que la marchandise soit placée le long du navire au port d'embarquement convenu dédouanement réalisé.
<b>FOB</b> <b>(Free on board)</b>	Franco bord	Le transfert des risques et de frais se fait au moment où la marchandise est embarquée sur le navire.
<b>CFR</b> <b>(Cost and freight)</b>	Coût et fret (port de destination convenu)	Le vendeur paie le fret maritime mais le transfert de risque se fait au moment où la marchandise est embarquée sur le navire.
<b>CIF</b> <b>(Cost insurance and freight)</b>	Coût , assurance, fret	Le vendeur paie le fret maritime et souscrit une police d'assurance pour le compte de l'acheteur. La marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur (même transfert de risque que FOB, CFR).
<b>CPT</b> <b>(Carriage paid to)</b>	Port payé jusqu'à point de destination convenu	Le transfert des risques et frais à lieu au moment de la remise de la marchandise au premier transporteur
<b>CIP</b> <b>(Carriage and insurance paid to)</b>	Port et assurance payés jusqu'au point de destination convenu	Même transfert de risque que CPT. Le vendeur qui paie le transport, fourni et paie l'assurance transport.
<b>DAP</b> <b>(Delivered ex ship)</b>	Rendu sur place au lieu convenu	Ce terme remplace les termes DAF, DES et DDU. Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point
<b>DPU</b> <b>(delivered at place unloaded)</b>	livré au lieu déchargé	L'appellation DPU remplace la règle DAT (rendu au terminal) dans la mesure où le lieu de destination n'est pas seulement un terminal. Le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement
<b>DDP</b> <b>(Delivered, Duty paid).</b>	Rendu droits acquittés	Le transfert des risques et des frais se fait à la livraison chez l'acheteur (marchandise non déchargée). C'est l'incoterm imposant les obligations maximum au vendeur.

Source: [www.CCI, Incoterms 2020.com](http://www.CCI, Incoterms 2020.com).

#### 5- La domiciliation bancaire dans le cadre des opérations de commerce international en Algérie :

La domiciliation bancaire consiste pour un importateur ou exportateur, à choisir, avant de réaliser son opération d'importation ou d'exportation, une banque intermédiaire agréée auprès de



laquelle, il s'engage à s'acquitter de toutes ses obligations au regard de la réglementation du commerce extérieur et des changes

### 5-1- Le règlement n°07-01 du 3 février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devise de la banque d'Algérie :

Aux termes des articles 29 à 74 du règlement n° 07-01 du 3 février 2007 relatifs aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises et conformément à l'article 30 du règlement « La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération ». Ainsi, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement. L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires qui trouve son explication dans : Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique ; Les différences en matière de lois et de législations dans leurs pays respectifs et les différences culturelles et linguistiques. C'est ainsi que pour dissiper cette méfiance, il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et les droits des contractants.

### 6- Les techniques de paiement à l'international : une approche pratique

Nous présenterons dans le cadre de l'approche pratique une étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et ce, en matière de frais et commissions bancaires. Cette étude en question vise à mettre en exergue que la technique la plus avantageuse pour l'importateur algérien demeure la remise documentaire par rapport au crédit documentaire.

#### 6-1- Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire en matière de frais et commissions :

Nous nous sommes rapprochés de la banque BEA (une agence à Oran) afin de mettre en relief les frais et les commissions afférentes aux deux techniques de paiement à l'international. L'agence bancaire nous a présenté un dossier qui date de 2018.

Le prix de la marchandise importée s'élève à : 1 000 000,00 USD. Le cours de change est de 113,31 DA/USD. Donc, la valeur de la marchandise en dinars est de : 113 310 000,00 DA.

Dans le but de comparer les commissions et frais bancaires pratiqués par la banque BEA, nous résumons les coûts en question dans le tableau suivant :

**Tableau N°2: Les différents coûts**

	Remise Documentaire	Crédit Documentaire
Montant	113 310 000,00 DA	113 310 000,00 DA
Commission de domiciliation (fixe)	2200 DA	2200 DA
Commission d'ouverture (fixe)	/	3 000 DA
Commission d'engagement (fixe/6,25%)	/	$(113\ 310\ 000 * 6,25/1000) = 708\ 187,50\ DA.$
Commission de règlement (fixe/1,5%)	/	$(113\ 310\ 000 * 1,5/1000) = 169\ 965,00\ DA$
Commission de transfert (2,5%)	$(113\ 310\ 000 * 2,5/1000) = 283\ 275,00\ DA$	/
Frais SWIFT (fixe) : Frais de virement international	240 DA	2000 DA
Total commissions hors taxe	285 715,00 DA	885 352,50 DA
Taxe 19%	54 286,00 DA	168 217,00 DA

<b>Total</b>	<b>340 001,00 DA</b>	<b>1 053 570,00 DA</b>
--------------	----------------------	------------------------

**Source :** Etabli par les chercheurs

## 6-2- Analyse et discussion :

- La commission de domiciliation est la même pour le crédit documentaire et la remise documentaire. Sur ce plan, les deux techniques de paiement les plus utilisées ont les mêmes commissions ;
- La commission d'ouverture : nous constatons que dans le cas de la remise documentaire, il n'existe pas d'ouverture. En ce sens, le Remdoc est dispensé d'ouverture. Par contre, lorsqu'il s'agit du Crédoc : l'ouverture d'un crédit documentaire est obligatoire. Cet état de fait, engendre des commissions ;
- La commission d'engagement : Etant donné que l'ouverture d'un Crédoc est obligatoire, une commission d'engagement est perçue par la banque (Crédoc irrévocable) ;
- Commission de transfert : Dans ce cadre, la remise documentaire est sujette à une commission de transfert ;
- Frais Swift : les frais de virement diffèrent : Dans notre exemple la remise documentaire enregistre : 240 DA, tandis que pour le Credoc, la commission est beaucoup plus importante : 2000 DA.

A travers cet exemple, nous constatons que les frais et commissions bancaires afférents au crédit documentaires sont de loin supérieurs par rapport aux frais et commissions occasionnés par la remise documentaire. Cet état de fait s'explique par la panoplie de commissions que la banque pratique au cours d'une opération d'importation par le crédit documentaire, tandis que la remise documentaire ne supporte pas autant de commissions et de frais, bien que le prix de la marchandise soit le même dans les deux cas, notre exemple le confirme amplement.

## 6-3- Les effets induits par la technique de paiement afférente au crédit documentaire :

Le crédit documentaire est favorable pour les exportateurs étrangers et défavorable pour les importateurs algériens d'une part et d'autre part il y a un risque d'inflation. En effet, les frais et commissions occasionnées par le Crédoc seront répercutés sur les consommateurs algériens. A ce sujet, (Mebtoul, 2013, p10) note qu'il ya un risque de passage d'un monopole public à un monopole privé du fait que le crédit documentaire élimine les petits producteurs et importateurs qui n'ont pas l'assise financière adéquate pour attendre la venue de la marchandise , donc par définition des prix aux consommateurs allant vers la hausse à terme faute de concurrence.

## 6-4- Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire et de la remise documentaire :

### 6-4-1- Les avantages de la remise documentaire :

La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse et comme nous l'avons mis en évidence ci-dessus les frais et commissions bancaires sont moindre par rapport au crédit documentaire.

### 6-4-2- Les inconvénients de la remise documentaire :

Si l'importateur ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau les frais de transport. L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer étant donné que la banque émettrice n'est pas responsable. Aussi, la remise documentaire comporte des risques pour l'exportateur, toutefois, l'exportateur pourra souscrire une assurance dans le cadre du commerce international.

### 6-4-3- Les avantages du crédit documentaire :

**A. Une garantie de paiement :** Le fait qu'une banque accepte d'ouvrir un crédit documentaire constitue un indicateur de solvabilité pour l'exportateur (le Crédoc est irrévocable).

**B. Une sécurité totale pour l'exportateur :** En cas de crédit irrévocable et confirmé, l'exportateur est prémuni du risque de non paiement qui lui permet de ne pas recourir à l'assurance crédit.

### 6-4-4- Les inconvénients du crédit documentaire :

**A.** Le crédit documentaire est subordonné à une lourdeur des procédures.

**B.** Le cout comme nous l'avons mis en évidence ci-dessus est important par rapport à la remise documentaire et l'importateur en subira les conséquences en matière de frais et commissions.

**C.** Il est parfois difficile pour l'exportateur dans le cadre du crédit documentaire de trouver des banques qui puissent garantir le crédit en question (banque confirmatrice)

#### **6-4-5- Quelques recommandations :**

##### **A. Concernant le crédit documentaire :**

Le crédit documentaire ne doit pas être utilisé pour des petites sommes. Aussi, il doit être utilisé non pas systématiquement, mais après analyse du risque et compte tenu de la particularité des pays ou des acheteurs.

##### **B. Concernant la remise documentaire :**

Une confiance totale doit être de mise entre l'importateur et l'exportateur (visite réciproque par exemple). L'exportateur pourra laisser des instructions précises aux banques, afin qu'elles puissent prendre des mesures de sauvegarde en cas de non levée des documents par l'acheteur. En rémunération de ce service rendu, la banque facturera des frais supplémentaires.

##### **Conclusion :**

Arrivé à la fin de notre modeste contribution à travers cet article, nous tenterons de mettre en exergue une synthèse récapitulative de nos principaux résultats.

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties (Acheteur et vendeur) à prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur les différentes clauses du contrat notamment l'article qui concerne les techniques de paiement. Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients ; alors que le crédit documentaire est la technique la plus sécurisante pour le vendeur (exportateur). Tandis que le crédit documentaire engage la banque émettrice (Crédoc irrévocable) et il peut engager la banque du bénéficiaire (Crédoc irrévocable et confirmé). Le crédit documentaire donc engendre par sa cherté et ses surcouts une rupture de trésorerie pour les entreprises, notamment les PMI/PME, car beaucoup d'entreprises doivent dans le cadre du crédit documentaire irrévocable par exemple bloquer en guise de garantie, le montant total de l'importation. Le crédit documentaire engendre l'inflation en Algérie, car l'ensemble des frais engendrés par cette technique de paiement sont répercutés par les importateurs, et c'est le consommateur algérien qui paie les frais en dernier ressort. Le crédit documentaire induit une augmentation certaine des charges financières au niveau de l'entreprise et menace sérieusement la trésorerie de l'entreprise et par ricochet la compétitivité de l'entreprise algérienne.

La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins couteux que le crédit documentaire. La remise documentaire est basée sur la confiance totale des deux parties contractantes. En effet, dans la remise documentaire, il n'y a aucun engagement des banques. La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire. Les commissions pour les Crédoc sont plus importantes que la REMDOC.

Le cas pratique mis en lumière, nous a démontré que les frais et commissions bancaires afférents au crédit documentaire sont beaucoup plus importants que la remise documentaire. Il est vivement conseillé aux opérateurs économiques d'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers préalablement à toute transaction même en apparence simple. Aussi, beaucoup d'entreprises ne peuvent pas mobiliser le montant de la transaction au niveau de la banque qui garanti le paiement pour le fournisseur, d'où les risques de rupture de stocks pour les entreprises n'ayant pas de fonds de roulement importants.

##### **Liste Bibliographique:**

- Asfour JC (2007), **Gérer mieux vos crédits documentaires et vos lettres stand by**, Editions Gualino, Paris.
- Aid R (2018), **Litiges bancaires sur les opérations de commerce international**, Berti Editions, Alger.
- Bouyacoub F (2000), **L'entreprise et le financement bancaire**, Casbah Editions, Alger.
- Burlaud A, Mollet M, Langlois G (2007), **Finance d'entreprise**, Editions Foucher, Paris.

- Bernet R (2008), **Principe de technique bancaire**, Dunod, Paris.
- Biales M, Leurion R, Rivaud JL (2007), **L'essentiel sur l'économie**, Berti Editions, Alger.
- Bodie Z, Merton R (2011), **Finance**, Edition Pearson Education, France.
- Benachenhou A (2015), **L'Algérie : sortir de la crise**, Edition Diwan, Alger.
- Billard L(2006), **Analyse des marchés et des risques pays et stratégie de développement international**, OPU, Alger.
- Code de commerce (2017), Berti Editions, Alger.
- Code monétaire et financier (2011), Berti Editions, Alger.
- Comede K J; Depree D; Martini H, Auté J (2010), **Guide pratique du crédoc, lettre de crédit stand by, cautions et garanties**, Edition Economica, Paris.
- De La Baume C, Roussel A, Taufflied CH (1999), **Couverture des risques de change et de taux dans l'entreprise**, Editions Economica, Paris.
- Fontaine P (2009), **Marché des changes**, Edition Pearson Education, France.
- Garsuault P, Priami S (2002), **La banque : fonctionnement et stratégies**. Editions Economica, Paris.
- Godowski C (2005), **La quantification des risques de marché et de crédit : fondement de l'activité bancaire**, Ouvrage collectif : intitulé ; **Management de la banque**, Coordination Eric Lanarque. Editions Pearson Education ; France.
- Legrand D, Martini H(2008), **Gestion des opérations import-export** ,Dunod, Paris.
- Legrand D, Martini H (1995), **Management des opérations de commerce international**, Dunod Editions, Paris.
- Levanti P; Lucias L (2006), **Réussir ses affaires à l'international**, Editions Vuibert, Paris.
- Loth D(2009), **L'essentiel des techniques du commerce international**, Editions Publibook, Paris.
- Lamand G (1993), **La maîtrise des risques dans les contrats de vente**, Editions AFNOR , Paris.
- Langlois G, Mollet M (2011), **Manuel de gestion financière**, Editions Berti, Alger.
- Martini H (2010), **Exportateurs : exporter, c'est bien, se faire payer, c'est mieux**. Editions ITCIS, Alger.
- Mishkin F, Bordes C, Haut cœur et al (2007), **Monnaie, banque et marchés financiers**. Edition Pearson Education, France.
- Paveau J, Dupil F, BarelierAet al (2007), **Exporter. Pratique du commerce international**, Edition Foucher, Paris,
- Mebtoul A (2013), **Le crédit documentaire a-t-il permis de limiter la valeur des importations et de lutter contre les surfacturations ?**, El Watan Economie du 17/08/2018.
- Nouioua B (2018), **Le dinar Algérien : Passé et présent**, Casbah Editions, Alger.
- Oulounis S (2005), **Gestion financière internationale**, OPU, Alger.
- Pasco C (2002), **Commerce international**, Editions Dunod, Paris.
- Prissert P, Garsuault P, Priami (2002), **Les opérations bancaires avec l'étranger. Guide pratique du professionnel**, Editions Banque Editeur ; Paris.
- Ksouri. I (2014), **Les opérations de commerce international**. Berti Editions, Alger.
- Ksouri I (2010), **Les techniques douanières et fiscales**, Editions GAL, Alger
- Kharoubi C, Thomas P (2016), **Analyse du risque de crédit : banque et marchés**, Editions d'organisation. Paris.
- Rouyer G; Choinel A (2000), **la banque et l'entreprise, Technique actuelle de financement**, Editions Revue Banque, Paris.
- Rainelli M (2003), **le commerce international**, Editions la découverte, Paris.
- Simon Y, Lautier D (2005), **Finance internationale**, Editions Economica, Paris.
- Sari C (2011), **Algérie et Maroc : Quelles convergences économiques?**, Editions Cabrera, Paris.
- [www.CCI.com](http://www.CCI.com).

