

## Essai d'analyse afférent à l'impact du choix des modalités de paiement à l'international sur la trésorerie de l'entreprise algérienne

**GODIH Djamel Torqui**

[Maître de conférences]

[Université de Mostaganem]

godihdjamel@hotmail.fr

**[LAZREG Mohamed]**

[Maître de Conférences]

[Université de Sidi bel abbés]

m.lazreg222@yahoo.fr

### Résumé :

Deux modes de paiement sont utilisés généralement en Algérie et ce, dans le cadre du commerce international. Il s'agit en particulier du crédit documentaire et de la remise documentaire. Notre article vise à mettre en relief : Quel est la technique de paiement la plus avantageuse pour l'importateur algérien ?

L'objectif principal de notre modeste contribution à travers notre article est de mettre en lumière le cadre théorique et pratique du crédit documentaire et de la remise documentaire, afin de montrer les différences notamment en matière de frais et commissions bancaires qui se répercutent sur la trésorerie de l'entreprise algérienne.

**Mots clés :** Techniques de paiement international- commerce international- crédit documentaire- remise documentaire - frais et commissions bancaires.

### Abstract:

Two payment methods are used in Algeria in the context of international trade. These include documentary credit and documentary collection.

Our article aims to highlight what is the most advantageous payment technique for the algérian importer ?

The main objective of our modest contribution through our article is to highlight the theoretical and practical frame work of documentary credit and documentary collection in order to show the differences, in particular in banking fees and commissions that affect the treasury of the algerian company.

**Key words :** international payment technique-international trade - documentary credit-documentary collection - fees and commissions.

### Introduction :

Le développement des échanges internationaux (importation, exportation ...) multiplie les flux commerciaux et financiers. Si la réussite d'une opération de commerce international dépend de la qualité des produits ou des services vendus, des délais de livraison, du service après-vente garanti, des prix, elle est tributaire de façon souvent décisive des conditions de paiement proposées à l'acheteur étranger. Aussi, lors des négociations commerciales internationales ; les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent ; entre autres : les techniques de Paiement (modalités de paiement) dont certaines sont spécifiques au commerce international telles que la remise documentaire et le crédit documentaire. Le financement du commerce extérieur suppose le recours à des modes de financement dont les principaux sont le crédit documentaire, la remise documentaire, le crédit acheteur et le crédit fournisseur (Ksouri, 2014)<sup>1</sup>.

Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur (Legrand et Martini, 2008)<sup>2</sup>.

Face à une concurrence commerciale accrue, l'exportateur se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client. A l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation. Pour répondre aux exigences des deux opérateurs, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture à chaque risque. Une technique de paiement est le système d'organisation mis en place pour collecter l'instrument de paiement, ou encore la procédure par laquelle le paiement est effectué (Oloumi, 2005)<sup>3</sup>.

Les opérations de commerce extérieur se développent toujours davantage et ce, suite à la tendance à l'élargissement des marchés aux dimensions mondiales. Ces opérations posent des problèmes souvent délicats, parfois complexes. Les banques ont un rôle à jouer dans la solution de ces problèmes. Elles apportent essentiellement leur appui technique et financier et contribuent, de ce fait, au développement du commerce international.

Le choix du mode de paiement doit assurer au vendeur la sécurité du paiement tout en préservant l'attractivité commerciale de l'offre. Les instruments et les techniques utilisés définissent les modalités de paiement. Leurs caractéristiques diffèrent et sont évaluées par chaque secteur du processus de paiement : importateur, exportateur et banquiers. Les choix effectués ne sont donc pas anodins (Paveau, Duphil, Barelier, et al, 2007)<sup>4</sup>. Pour faire face à ces besoins et à bien d'autres, les banques ont mis au point diverses techniques de paiement dans le cadre du commerce international, et dont les plus importantes demeurent le crédit documentaire et la remise documentaire. Dans ce cadre, le choix de la technique de paiement est primordial pour le manager de l'entreprise. Cette modalité de paiement entre dans le cadre du management de l'entreprise. Le management est l'arme la plus redoutable et la plus efficace que les nations modernes utilisent pour maintenir et creuser leur suprématie économique (Lamiri, 2013)<sup>5</sup>.

Qu'elles concernent les échanges de biens et de services ou les mouvements de capitaux, les modalités des opérations financières et bancaires avec l'étranger sont en constante évolution.

La mondialisation est le stade ultime du passage des marchés nationaux aux marchés internationaux. Elles consistent en une suppression de toutes les barrières (Langlois, Mollet ; 2011)<sup>6</sup>. Ainsi, dans le cadre de notre modeste contribution à travers cet article, nous nous intéresserons à deux grandes modalités de paiements afférentes au commerce international : il s'agit du crédit documentaire et de la remise documentaire.

**Problématique :** Une question centrale est au cœur de notre problématique :

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

**Hypothèse :** Notre hypothèse principale est la suivante : La remise documentaire est la technique de paiement la plus avantageuse pour l'importateur algérien, car les frais et commissions bancaires sont moindres par rapport au crédit documentaire.

**Les objectifs de notre article :** Deux objectifs sont mis en évidence :

- Il s'agit de mettre en exergue deux grandes modalités de paiement à l'international en l'occurrence le crédit documentaire et la remise documentaire.
- Situer les frais et commissions bancaires en matière de crédit documentaire et remise documentaire à travers un cas pratique.

Notre modeste contribution est structurée en deux axes fondamentaux intitulés respectivement :

- Le crédit documentaire et la remise documentaire : le cadre théorique ;

- Cas pratique : étude comparative en matière de frais et commissions bancaires entre le crédit documentaire et la remise documentaire

En conclusion, nous tenterons de mettre en lumière une synthèse de nos principaux résultats.

### **1. Le crédit documentaire et la remise documentaire : le cadre théorique**

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. Compte tenu de l'importance de ces documents, nous présentons les plus fréquents d'entre eux.

#### **1.1. Les Documents utilisés dans le cadre du commerce international**

##### **1.1.1. Les documents de prix**

###### **1.1.1.1. La facture commerciale (définitive)**

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le Vendeur.

###### **1.1.1.2. La facture en Algérie**

Le décret exécutif n° 05-468 du 10 septembre 2005 fixe les conditions et les modalités d'établissement de la facture, du bon de transfert, du bon de livraison et de la facture récapitulative.

##### **1.1.2. Les documents de transport maritime**

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. Quels sont les principaux documents en matière de transport afférents au commerce international ? Nous tenterons ci-dessous de les mettre en évidence.

###### **1.1.2.1. Le Connaissance maritime (bill of lading)**

Près de 90 % des échanges internationaux des marchandises s'effectuent par les transports maritimes (Bernet, 2008)<sup>7</sup>. A cet effet, un document de valeur particulière, appelé « connaissance maritime » est utilisé. Le connaissance maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement. Le connaissance maritime est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; un original de ce titre signé par la compagnie sera demandé au port de destination pour retirer les marchandises embarquées.

###### **1.1.2.2. Le connaissance dans le code maritime et le code de commerce Algérien**

Le code maritime algérien met en évidence dans ses articles 748-769 les particularités du connaissance. Le connaissance doit être daté et signé par le capitaine du navire et le chargeur (Article 748-757 du code maritime). Il stipule que le connaissance est un titre de transport et titre représentatif des marchandises et devient effet de commerce lorsqu'il est émis et où endossé au porteur ou à ordre : article 749 du code maritime et l'article 543 bis 8 du même code. Le connaissance au porteur permet à la personne qui le possède de disposer de la marchandise. Il est transmissible par la voie de l'endossement à blanc : article 758 du code maritime ; article 759 du code maritime, et les articles 396-402 du code de commerce. Le connaissance à ordre est transmissible par voie d'endossement par la personne à l'ordre à laquelle il a été émis : article 758- 759 du code maritime et l'article 543 du code de commerce algérien.

**1.1.3. Le document de transport aérien :** La lettre de transport aérien (LTA) : Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien « LTA ». La LTA est un récépissé d'expédition non négociable car elle est nominative. De plus, elle ne représente pas un titre de propriété. 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 LTA.

#### **1.1.4. Le document de transport routier**

La lettre de transport routier (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.

#### **1.1.5. Le document de transport ferroviaire**

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention Internationale de Rome 1933). Ce document est constitué de six feuilles dont l'une, timbrée à date de la gare de départ, porte la surcharge « duplicata de lettre de voiture » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise. Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété.

#### **1.1.6. Le document de transport combiné**

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.

#### **1.2. Les documents d'assurance**

L'assurance est une convention par laquelle les assureurs s'engagent, moyennant paiement d'une prime par le / les assuré(s) ; à indemniser celui-ci ou le(s) porteur(s) de mandat(s) au cas où un dommage est subi suite à un événement fortuit appelé risque et qui est couvert au terme du dit accord (Loth, 2009)<sup>8</sup>. La marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc. Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport. L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés. Précisons tout de suite que, selon le type de contrat (CAF - FOB, etc.), la marchandise voyage soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur, soit à risques partagés. Par simplification, c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques.

##### **1.2.1 : Les assurances en Algérie**

Il s'agit : De l'assurance transport terrestre de marchandises ; De l'assurance transport maritimes des marchandises ; De l'assurance transport aérien des marchandises. Les articles : 134-136 et 138-140 du code civil mettent en évidence l'assurance en Algérie.

#### **1.3. Documents divers ou annexes**

En plus des documents présentés précédemment, d'autres pièces peuvent être exigées. Elles concernent essentiellement la qualité et la nature de la marchandise.

##### **1.3.1. Les documents douaniers**

Ces documents concernent les déclarations en douane, 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.

##### **1.3.2. Listes de colisage et de poids**

Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le Poids.

##### **1.3.4. 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.

### 1.3.5. Le certificat sanitaire et phytosanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel. Tandis que le certificat phytosanitaire 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 (Ksouri, 2010)<sup>9</sup>.

**1.3.6. 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.

**1.4. La domiciliation bancaire :** 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 (Ksouri, 2006)<sup>10</sup>. 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.

### 1.5. Techniques et garanties des règlements commerciaux internationaux

Le commerce international suppose le recours à des modalités de paiements. Nous tenterons de mettre en évidence les principales

#### 1.5.1. 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. En effet, le crédit documentaire c'est la promesse donnée par la banque de l'acheteur de payer la banque du vendeur, si ce dernier prouve qu'il a rempli ses obligations. Il est réalisable par : Paiement à vue ; Acceptation ; Négociation ; 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)<sup>11</sup>.

##### 1.5.1.1. Le crédit documentaire réalisable par paiement à vue

Il est utilisé lorsque l'exportateur entend être payé "comptant", c'est-à-dire dès remise au banquier des documents exigés par l'acheteur et précisés dans la lettre d'ouverture de crédit appelée, communément, dans le jargon bancaire une ouverture de crédit documentaire (OCD).

**1.5.1.1.1. Les principes :** Cette modalité de paiement donne lieu de la part du banquier de l'acheteur étranger (banque émettrice) à une ouverture de crédit documentaire, en faveur de l'exportateur (le bénéficiaire), généralement, chez une banque (banquier de l'exportateur). Ce crédit est stipulé payable au vendeur, contre remise des documents rémunérés, dans la lettre d'ouverture de crédit.

Aussi, pour donner toute sécurité à l'exportateur, le crédit doit être irrévocable de la part de la banque émettrice, et confirmé par la banque du vendeur. L'exportateur obtient, ainsi, un engagement ferme de cette dernière banque, et il est assuré d'être réglé, pourvu qu'il soit en mesure de présenter à la banque, avant l'expiration de la validité du crédit, les documents conformes aux exigences du crédit documentaire.

**1.5.1.1.2. Réalisation pratique :** Dans le cas d'un crédit documentaire réalisable par paiement, les opérations se déroulent le plus souvent selon le processus suivant :

- L'exportateur reçoit, généralement, de sa banque, une lettre de notification, ou de confirmation du crédit documentaire prévoyant que ce crédit est réalisable par paiement à vue.
- Lorsque l'exportateur a procédé à l'exportation des marchandises, il doit présenter sans retard et dans le délai de validité imposé, les documents énumérés dans la lettre de notification ou de confirmation à sa banque ou à la banque qui a notifié ou confirmé le crédit.

La banque concernée vérifie la conformité des documents avec les stipulations de la lettre de crédit et règle l'exportateur, si le crédit est payable à ses caisses.

#### **1.5.1.2 : Le crédit documentaire réalisable par acceptation ou par négociation de tirages**

**1.5.1.2.1. Principes :** Dans le cas où le vendeur est disposé à consentir à son client étranger des délais de paiement, mais veut à la fois se couvrir contre les risques qui en résultent et matérialiser sa créance, sous la forme d'un effet mobilisable, il peut demander l'ouverture à son profit, généralement, à sa banque, d'un crédit documentaire réalisable par acceptation. Un tel crédit documentaire comporte un engagement pris par le banquier du client étranger envers l'exportateur et est notifié à ce dernier par sa banque, ou le correspondant bancaire. Il s'agit, de ce fait, d'un engagement d'accepter les traites documentaires qui seront tirées par l'exportateur, en représentation de sa créance, et pour la durée du délai de paiement accordé à l'acheteur étranger. Cette forme de crédit documentaire donne, donc, à l'exportateur la certitude que les traites, qu'il tirera, dès l'expédition des marchandises, soit sur la banque de l'acheteur, soit (le plus souvent en pratique) sur le banquier correspondant du banquier de l'acheteur, seront acceptées par la banque considérée, contre remise, avant la date limite prévue, des documents stipulés par le crédit

**1.5.1.2.2. Réalisation pratique :** Les opérations se déroulent, le plus souvent, selon le processus suivant :

- L'exportateur reçoit du correspondant (généralement, sa banque) du banquier du client importateur, une lettre de notification du crédit documentaire prévoyant les conditions de réalisation de ce crédit (acceptation ou négociation).
- Lorsque l'expédition des marchandises a été faite et que l'exportateur a réuni tous les documents nécessaires pour la réalisation du crédit, (la liste des documents figure dans la lettre de notification), il doit les présenter, sans retard, et dans le délai de validité du crédit, à la banque notificatrice, accompagnés d'une traite. Cette dernière est tirée, non pas sur l'acheteur étranger, mais selon l'usage le plus fréquemment suivi sur le correspondant (banque du vendeur, généralement), ou sur celle qui a notifié l'ouverture de crédit.
- Après examen de la conformité des documents, le correspondant accepte la traite et la négocie, lorsque le crédit ouvert est réalisable par négociation. Dans le cas contraire, l'exportateur peut remettre cette traite à l'escompte auprès d'une autre banque.

**1.5.1.3. Le crédit documentaire réalisable par paiement différé :** Le paiement différé est un nouveau mode de réalisation des crédits documentaires qui a été officialisé par la révision de 1983 des "règles et usances relatives au crédit documentaire".

Le crédit par paiement différé est destiné à régler une vente à terme. L'article 10 des règles et usances dispose que : la banque émettrice est tenue, en cas de paiement différé, de payer, ou de faire effectuer le paiement à la date ou aux dates déterminables, conformément aux stipulations du crédit. Il existe, cependant, une différence importante entre le crédit par acceptation, et le crédit par paiement différé :

- Dans la procédure d'acceptation, l'exportateur reçoit une traite acceptée, en échange de ses documents.
- Dans le paiement différé, l'exportateur ne reçoit qu'une promesse de paiement à l'échéance convenue.

#### 1.5.1.4. La nature juridique du Credoc

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).

**1.5.1.4.1. Le Credoc irrévocable :** Dans ce cas, le banquier émetteur (donneur d'ordre) s'engage irrévocablement à effectuer le règlement à l'exportateur pourvu que celui-ci présente dans les délais fixés les documents conformes à ceux qui sont énumérés dans l'ouverture de crédit. Il s'engage, en outre à ne pas annuler ou modifier le crédit, sans avoir obtenu l'accord de toutes les parties intéressées.

**1.5.1.4.2. Le Credoc irrévocable et confirmé :** Le crédit documentaire irrévocable peut être confirmé ou non. En effet, cette notion de confirmation concerne, uniquement le second banquier (banquier correspondant) mandaté par le premier. Le second banquier peut être invité par son donneur d'ordre à superposer son propre engagement à l'engagement du premier. Il peut, évidemment, refuser de prendre ce risque. S'il y consent, l'exportateur bénéficie, de ce fait, d'un double engagement bancaire. En résumé, la meilleure position, à notre sens, dans laquelle peut se trouver le vendeur se rencontre lorsqu'il reçoit un crédit irrévocable et confirmé.

#### 1.5.1.5. 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 créditoc doit, tout particulièrement, veiller à la rédaction des documents.

### 1.6. Les incoterms

#### 1.6.1 Définition

Les incoterms sont l'abréviation de l'expression anglaise « International Commercial Terms » ou termes du commerce international. Il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international, qui permettent de répartir clairement les coûts et les risques entre l'Acheteur et le Vendeur lors de la conclusion et de la réalisation d'un contrat de vente à l'international.

Les incoterms visent donc à définir, de manière précise et standardisée, certaines obligations caractéristique de la vente internationale (Trari, Pissoort, Saerens, 2007)<sup>12</sup>. Les incoterms ont été élaborés par la Chambre de Commerce Internationale (CCI) afin d'éviter toute ambiguïté concernant la répartition, entre acheteur et vendeur, des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises. La chambre de commerce international (CCI) ; organisation internationale non gouvernementale dont le siège est à Paris, a adopté ; en 2010, une nouvelle version des règles Incoterms. Cette nouvelle version succédant à l'ancienne version, les règles Incoterms 2000, est entrée en vigueur le 1 janvier 2011.

#### 1.6.2. Les incoterms 2010

Nous résumons ci-dessous les différents incoterms :

|                                  |  |   |
|----------------------------------|--|---|
| <b>EXW<br/>(ex work)</b>         | 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<br/>(Free carrier)</b>    | Franco transporteur<br>(Lieu convenu)                        | Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises au transporteur désigné par l'acheteur.                                   |
| <b>FAS<br/>(Free Along ship)</b> | Franco le long du navire<br>(port d'embarquement<br>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<br>dédouanement réalisé.   |
| <b>FOB</b><br>(Free on board)                  | Franco bord   | Le transfert des risques et de frais se fait au moment où la marchandise est embarquée sur le navire.   |
| <b>CFR</b><br>(Cost and freight)               | 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><br>(Cost insurance and freight)     | 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><br>(Carriage paid to)               | Port payé jusqu'à point de destination convenu                | Le transfert des risques et frais a lieu au moment de la remise de la marchandise au premier transporteur   |
| <b>CIP</b><br>(Carriage and insurance paid to) | Port et assurance payés jusqu'au point de destination convenu | Même transfert de risque que CPT. Le vendeur qui paie le transport, fournit et paie l'assurance transport.  |
| <b>DAP</b><br>(Delivered ex ship)              | Rendu sur place au lieu convenu                               | Ce terme remplace les termes <b>DAF</b> , <b>DES</b> et <b>DDU</b> . 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>DAT</b><br>(Delivered at Terminal)          | Rendu au Terminal convenu                                     | Ce terme remplace le terme <b>DEQ</b> . Le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal   |
| <b>DDP</b><br>(Delivered, Duty paid).          | 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.   |

### 1.7. Le principe de la remise documentaire

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 (Pasco, 2002)<sup>13</sup>.

#### 1.7.1. Les intervenants dans la remise documentaire

Cette technique fait intervenir, généralement, trois parties :

- Le donneur d'ordre : c'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque.
- La banque remettante : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
- La banque présentatrice : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général, correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.

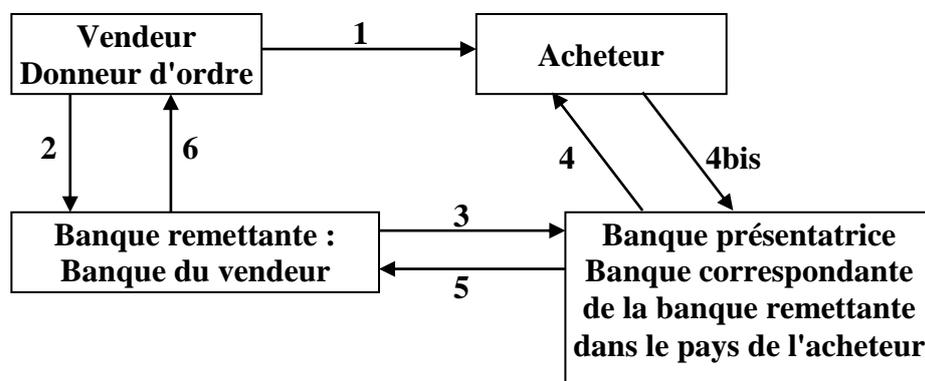
### 1.7.2 : Le mécanisme

On distingue, généralement, deux types de remise documentaire :

**1.7.2.1. Remise documentaire contre paiement :** dans ce cas, la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due.

**1.7.2.2. Remise documentaire contre acceptation :** dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. L'exportateur peut exiger un aval bancaire sur les traites, afin d'éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur.

**1.7.3 : Schéma général de la remise documentaire :** Nous avons mis en lumière à travers le schéma ci-dessous les principales étapes d'une opération de commerce international, en l'occurrence la remise documentaire.



### 1.7.4. Fonctionnement

- **Etape 1 :** 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 émettrice (banque à l'étranger).
- **Etape 2 :** les documents sont remis à la banque remettante (banque de l'exportateur en France, par exemple).
- **Etape 3 :** la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement, son correspondant dans le pays de l'acheteur.
- **Etape 4 :** la banque émettrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une, ou plusieurs traites.
- **Etape 5 et 6 :** le paiement est transmis au vendeur qui est informé par "l'avis de sort".
  - La marchandise n'est plus conforme à la commande, ou elle a été expédiée, tardivement, ou avant la date prévue, ou n'est pas encore arrivée à destination.

Après avoir mis en évidence l'aspect théorique du crédit documentaire et de la remise documentaire, nous tenterons ci-dessous d'aborder un cas pratique.

### 2. Cas pratique : Etude comparative en matière de frais et commissions bancaires entre le crédit documentaire et la remise documentaire

**2.1. Présentation du cas :** Dans le cadre de l'étude comparative, nous nous sommes rapprochés de la banque Natixis (agence d'Oran) afin de mettre en évidence un dossier d'importation. Nous avons calculé de ce fait, les frais et commissions bancaires selon la modalité de paiement : crédit documentaire et remise documentaire.

### 2.2. Comparaison des commissions du crédit documentaire et de la remise documentaire

Afin d'illustrer la différence des coûts au cours d'une opération d'importation par remise documentaire ou crédit documentaire, nous avons jugé utile de simuler deux cas pratique l'un avec la remise documentaire et l'autre avec le crédit documentaire. A cet effet, le prix de la marchandise que nous avons choisi est le même dans les deux cas, afin que nous

puissions déduire la différence des coûts de commissions pratiquées par la banque Natixis (agence d'Oran) entre ces deux modes de financement. Soit le prix de la marchandise est de : 1 000 000,00 Euro, le cours de change est fixé à 105,00 Euro/DA. Donc, la valeur de la marchandise en dinars est de  $1\,000\,000,00 * 105,00 = 105\,000\,000,00$  DA. (En 2017, le taux de change entre l'Euro et le Dinar a changé, dans notre exemple, nous avons pris le cours de change de 2016 et appliqué par la banque durant cette période). Dans le but de comparer les commissions pratiquées par la banque Natixis, nous résumons les coûts différents dans le tableau suivant :

**2.3.. Comparaison des commissions et frais entre le crédit documentaire et la remise documentaire**

|   | Remise Documentaire                         | Crédit Documentaire                         |
|---|---|---|
| Montant                                     | 105 000 000,00 DA                           | 105 000 000,00 DA                           |
| Commission de domiciliation (fixe)          | 3 000,00 DA                                 | 3 000,00 DA                                 |
| Commission d'ouverture (fixe)               | /   | 3 000,00 DA                                 |
| Commission d'engagement (0,25%)             | $(105\,000\,000 * 0,25\%) = 262\,500$ DA    | $(105\,000\,000 * 0,25\%) = 262\,500$ DA    |
| Commissions de modification ou d'annulation | /   | 5 500 DA                                    |
| Commission de la banque d'Algérie (0,10%)   | $(105\,000\,000 * 0,10\%) = 105\,000,00$ DA | $(105\,000\,000 * 0,10\%) = 105\,000,00$ DA |
| Commission d'engagement (0,25%)             | /   | $(105\,000\,000 * 0,25\%) = 262\,500$ DA    |
| Frais SWIFT (fixe)                          | 2 500,00 DA                                 | 5 000,00 DA (2* 2 500)                      |
| Total commissions Hors Taxe                 | 373 000,00 DA                               | 646 500,00 DA                               |
| Taxe 17 %                                   | 63 410,00 DA                                | 109 905,00 DA                               |
| Total des commissions                       | 436 410,00 DA                               | 756 405,00 DA                               |

(Nous rappelons que le taux de la TVA en 2017 a été revu à la hausse)

A partir des résultats finaux de ce tableau, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire est de 756 405,00 DA, alors que le coût total des commissions de la remise documentaire est de 436 410,00 DA. Le crédit documentaire est presque deux fois plus cher que la remise documentaire. Cela s'explique par la panoplie de commissions que la banque Natixis pratique au cours d'une opération d'importation par le crédit documentaire, tandis que la remise documentaire ne supporte pas autant de commissions, bien que le prix de la marchandise est le même dans les deux cas. Le crédit documentaire ne répond pas toujours, du fait de la situation spécifique de l'économie algérienne aux importateurs algériens mais aux fournisseurs étrangers qui se retrouvent avec un risque commercial zéro et qui, souvent, ne font pas confiance à la banque algérienne et demandent une confirmation de cette lettre de crédit par un établissement bancaire étranger. Il ya risque le 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 (Mebtoul, 2013)<sup>14</sup>.

**2.4. Le risque de change :** Le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas. La Couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur dans le cas de la remise documentaire, En revanche ; une Protection bonne à excellente est à envisager dans le crédit documentaire. Dès lors qu'un agent économique a une dette ou dispose d'une créance en devise étrangère, il subit un risque de change en cas de variation du cours des monnaies (Biales, Leurion, Rivaud, 2007)<sup>15</sup>. 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. Le cours de l'Euro par rapport au Dinar, il est passé de 108, 21 DA à 123,40% entre fin juin 2014 et fin mai 2016. Cette dépréciation du dinar à créer des difficultés aux entreprises algériennes, étant donné la dépendance commerciale de l'Algérie vis-à-vis de l'étranger (Nouioua, 2017)<sup>16</sup>. En Occident par exemple ; diverses techniques ne reposent pas sur des produits de marché, mais peuvent être utilisées par les entreprises pour se couvrir contre le risque de change. Aussi, une entreprise, lors d'une opération commerciale avec l'étranger peut imposer le choix de sa monnaie plutôt qu'une devise. Dans ce cas, le risque de change est reporté sur la contrepartie commerciale, ce qui peut rendre les négociations commerciales plus difficiles. Parfois la législation des changes en vigueur dans le pays étranger impose le choix de la devise (Burlaud ; Mollet, Langlois, 2007)<sup>17</sup>.

#### **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 :

- Nous avons tenté de mettre en relief tout au long de notre article une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en mettant en lumière le crédit documentaire et la remise documentaire qui constituent d'ailleurs les modalités les plus importantes dans le cadre du commerce international en Algérie et qui sont utilisées par les opérateurs économiques algériens.

- Le cas pratique mise en œuvre, nous a démontré que les frais et commissions bancaires afférents au crédit documentaire sont beaucoup plus importants.

- 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

- 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.

- Il est primordial à notre sens que le secteur bancaire en Algérie puisse jouer son rôle de conseiller dans le domaine économique et dans le cadre du commerce international. La réforme du système bancaire national est étroitement liée à la transformation de l'environnement dans lequel il évolue et plus particulièrement au redéploiement de l'administration économique de l'Etat qui doit se réformer pour accompagner la transition vers l'économie de marché et soutenir l'entreprise dans la production de richesses (Naas ; 2003)<sup>18</sup>. La coopération étroite banque-entreprise en Algérie est un impératif majeur. Le marketing relationnel connaît un engouement certain dans les entreprises de services en Occident depuis plusieurs années ; la banque prend aujourd'hui conscience de son importance pour fidéliser ses clients. La gestion de la relation client permet de répondre à toutes les questions posées (Des Garrets, 2005)<sup>19</sup>. Le crédit documentaire donc engendre par sa cherté et ses surcoûts une rupture de trésorerie comme nous l'avons déjà signalé 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. 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. Alors pourquoi cette persistance du crédit documentaire au sein des banques algériennes ? Les enjeux sont considérables pour le pays, aucune stratégie économique, quelque soit la volonté politique affichée par les pouvoirs publics, ne peut réussir sans l'apport conséquents des entreprises (Lakhlef, 2014)<sup>20</sup>.

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 crédit documentaire. Enfin, quant au risque de change, il est impératif pour l'entreprise et les banques algériennes, notamment la banque d'Algérie de mettre en évidence une nouvelle approche en la matière. Il s'agit plus particulièrement du marché à terme qui est répandu en Occident. L'objectif principal de cette technique demeure la couverture des transactions commerciales contre le risque de change, notamment l'achat à terme ; la vente à terme de devises et l'option de change.

#### Références Bibliographiques :

1. Ksouri. I (2014) : Les opérations de commerce international. Berti Editions, Alger, p 15.
2. Legrand D, Martini H(2008) : Gestion des opérations import-export. Dunod, Paris, 128 ;
3. Ouloumi S (2005) : Gestion financière internationale. OPU, Alger, p 15 ;
4. Paveau J, Dupil F, Barelrier A et al (2007) : Exporter. Pratique du commerce international. Edition Foucher, Paris, p 341.
5. Lamiri A (2013) : La décennie de la dernière chance. Emergence ou déchéance de l'économie algérienne ? Chihab Editions, Alger, p 31.
6. Langlois G, Mollet M (2011) : Manuel de gestion financière. Berti Editions, Alger, p 181.
7. Bernet R (2008) : Principe de technique bancaire. Dunod, Paris, p 355.
8. Loth D(2009) : L'essentiel des techniques du commerce international. Editions Publibook, Paris, p 52.
9. Ksouri I (2010) : Les techniques douanières et fiscales. Editions GAL, Alger, pp. 40-45 ;
10. Ksouri I (2006) : Le contrôle du commerce extérieur et des changes. Edition GAL, Alger, p 54.
11. Bouyacoub F (2000) : L'entreprise et le financement bancaire. Casbah Editions, Alger, p 263.
12. Trari Tani M, Pissort W, Saerens P (2007) : Droit commercial international. Conforme aux conventions internationales ratifiées par l'Algérie. Berti Editions, Alger, pp : 229-230.
13. Pasco C (2002) : Commerce international. Editions Dunod, p 116.
14. Mebtoul A (2013) : Quotidien national d'information : la voix de l'Oranie : Contribution intitulée : Le crédit documentaire (crédoc) a-t-il permis de limiter la valeur des importations et de lutter contre les surfacturations ?
15. Biales M, Leurion R ; Rivaud JL (2007) : L'essentiel sur l'économie. Berti Editions, Alger, p 238.
16. Nouia B (2017) : Le Dinar Algérien : Passé et présent. Aspects de la politique monétaire et financière de l'Algérie. Casbah Editions, Alger, p 112.
17. Burlaud A, Mollet M , Langlois G (2007) : Finance d'entreprise. Editions Foucher, Paris, p 476.
18. Naas A (2003) : Le système bancaire algérien. De la décolonisation à l'économie de marché. Editions Maisonneuve, Paris, p 293.
19. Des Garets V (2005) : La gestion de la relation client dans la banque. Ouvrage collectif intitulé : management de la banque. Coordination Eric Lamarque. Pearson Education, France, p 33.
20. Lakhlef B(2014) : Créateur d'entreprise. Dirigeant d'entreprise, Alger-Livres-Editions, p 107.