

**Ecole des Hautes ETUDES Commerciales**

# **HEC Alger**

**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de master en  
sciences commerciales**

**Option : affaire internationale**

**Thème :**

**Le déroulement du crédit documentaire et la gestion  
des risques à l'importation  
Etude de cas : BNA**

**Présenté par :**

**Mme. CHEKIRED Selma**

**Encadreur :**

**Mrs. MESBAHI Arezki**

**Maitre assistant à HEC ALGER**

**2<sup>ème</sup> Promotion**

**Septembre 2017**



**Ecole des Hautes ETUDES Commerciales**

# **HEC Alger**

**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de master en  
sciences commerciales**

**Option : affaire internationale**

**Thème :**

**Le déroulement du crédit documentaire et la gestion  
des risques à l'importation  
Etude de cas : BNA**

**Présenté par :**

**Mme. CHEKIRED Selma**

**Encadreur :**

**Mrs. MESBAHI Arezki**

**Maitre assistant à HEC ALGER**

**2<sup>ème</sup> Promotion**

**Septembre 2017**

## **Dédicace :**

Je ne veux pas laisser cette occasion sans vous exprimer mon attachement et les souvenirs reconnaissants que je garde de vous, je serai profondément heureuse de dédier ce modeste travail :

**A ma Chère mère Djamila :** la personne devant laquelle tous les mots de l'univers sont incapables d'exprimer mon amour et mon affection pour elle, à l'être qui m'est le plus cher, ton amour et tes conseils m'ont servi de guide toutes ces années. Ma douce mère cette œuvre est avant tout la votre, j'espère que mon travail sera le témoignage de ma gratitude.

**A mon cher père Hocine :** qui a payé des années d'amour et de sacrifices le prix de mon instruction et mon bien être, Père merci de m'avoir fait la femme qui je suis aujourd'hui et j'espère que tu trouveras dans mon travail l'expression de respect et de la gratitude.

**A mon cher mari Merouane :** ton amour, ton soutien et surtout ta patience à toutes mes entreprises me donnent toujours du courage à aller de l'avant. Merci de m'avoir fait preuve de compréhension, car je serai toujours reconnaissante pour l'amour et la tendresse que tu m'a toujours accordé, j'aimerais bien que tu trouve dans ce travail l'expression de mes sentiments de reconnaissance et d'amour les plus sincères car grâce à ton aide ce travail a vu le jour.

**A mes chers sœurs et frère Soumia, Faten et Khalil :** qui étaient toujours à mes côtés durant toute ma vie, merci pour l'encouragement permanent et le soutien moral, je vous souhaite une vie pleine de succès et de bonheur, que dieu vous protège.

**A mon futur enfant Djawed :** qui a pris possession de mon cœur et mon âme comme maison durant neuf mois, je t'aime mon adorable ange et je te souhaite tous le bonheur du monde.

**A ma famille** et à tous ceux qui ont pris place dans mon cœur et dont les noms ne figurent malheureusement pas sur ces pages. Qu'ils trouvent ici le témoignage de mon estime et de ma gratitude.

**A tous mes amis de toujours,** je vous remercie pour la profonde amitié et les beaux moments que nous avons passés ensemble.

A tous ceux qui de loin ou de près ont contribué à la réalisation de ce travail.

## **Remerciements :**

Je tiens à remercier en tout premier lieu le bon DIEU Tout Puissant de m'avoir donné la santé, la volonté et la puissance pour élaborer ce modeste travail.

Mes remerciements les plus vifs s'adressent à mon encadreur MRS MASBAHI Arazki, maitre de conférences à l'école supérieure HEC pour avoir accepté de diriger ce travail tout en me conseillant.

Mes remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.

Je tiens à remercier le personnel de l'école supérieure HEC ainsi que le personnel de la banque nationale d'Algérie qui m'ont accueillie durant la partie expérimentale et m'ont fourni les informations nécessaires à la réalisation du présent mémoire.

Je remercie de même ma famille, pour le soutien indéfectible, et pour m'avoir appris l'endurance, la ténacité en m'encourageant à ne fléchir jamais ou courber l'échine.

Enfin je remercie toute personne ayant contribué de près ou de loin à la concrétisation de ce travail.

## **Résumé :**

Dans le monde actuel, la tendance à la mondialisation et à l'ouverture sur l'étranger ne cesse d'accroître puisque aucun pays ne peut vivre en autarcie. De ce fait l'adoption d'une politique adéquate de commerce extérieur est nécessaire.

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales entre un exportateur et un importateur réunis par un accord, qui s'exprime par un contrat, dans lequel, les deux parties s'entendent sur plusieurs points tel que : le mode d'expédition, l'incoterm approprié, l'assurance, la garantie. Ces transactions engendrent une importante circulation de flux réels et monétaires, ce qui présente de nombreux risques ; d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs parmi eux on trouve le crédit documentaire.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, le crédit documentaire comme étant un instrument de paiement ainsi que son déroulement en suivant un cas au sein de la banque BNA pour le cas d'un client Algérien qui est l'importateur « MEI SPA SONALGAZ » avec le fournisseur Français « ATB atelier technique de bobinage », ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de l'opération commerciale à l'international. Le but est de vérifier leur efficacité en matière de sécurité, coût, et évaluer les avantages et les inconvénients.

**Mots clés :** commerce extérieur, importation, le crédit documentaire, l'incoterms, RUU, donneur d'ordre, bénéficiaire, banque émettrice, banque confirmatrice, domiciliation, connaissance, assurance, garantie, risques .

## Liste des tableaux

<b>N°</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
<b>01</b>	<b>Classement des incoterms selon le mode de transport.</b>	<b>12</b>
<b>02</b>	<b>les quatre groupes des incoterms</b>	<b>13</b>
<b>03</b>	<b>les modes de réalisation ; les points essentiels</b>	<b>65</b>
<b>04</b>	<b>Les Avantages et les inconvénients du crédit revolving</b>	<b>68</b>
<b>05</b>	<b>Les avantages et les inconvénients du crédit transférable</b>	<b>69</b>
<b>06</b>	<b>Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaire avec red clause</b>	<b>72</b>
<b>07</b>	<b>Les avantages et les inconvénients du crédit adossé</b>	<b>74</b>
<b>08</b>	<b>La composition du guichet de domiciliation</b>	<b>103</b>
<b>09</b>	<b>et structures centrales</b>	<b>105</b>

## Liste des figures

<b>Page</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
<b>01</b>	<b>Modèle cachet de domiciliation Importation</b>	<b>41</b>
<b>02</b>	<b>crédit documentaire irrévocable</b>	<b>60</b>
<b>03</b>	<b>crédit irrévocable et confirmé</b>	<b>62</b>
<b>04</b>	<b>Les avantages et les inconvénients du crédit transférable</b>	<b>70</b>
<b>05</b>	<b>circuit d'ouverture du crédit documentaire</b>	<b>82</b>
<b>06</b>	<b>Réalisation du crédit documentaire.</b>	<b>84</b>

## Liste des abréviations

<b>Abréviation</b>	<b>Signification</b>
<b>BNA</b>	<b>Banque nationale d'Algérie</b>
<b>ATB</b>	<b>Atelier Technique Bobinage</b>
<b>MEI</b>	<b>Société De Maintenance Des Equipements Industriels</b>
<b>BCA</b>	<b>Banque centrale d'Algérie</b>
<b>BM</b>	<b>Banque Mondiale</b>
<b>CCI</b>	<b>chambre de commerce internationale.</b>
<b>CVIM</b>	<b>Contrat de Vente International de Marchandise.</b>
<b>CREDOC</b>	<b>Crédit documentaire.</b>
<b>DMFE</b>	<b>Direction des Mouvements Financiers Extérieurs</b>
<b>DA</b>	<b>dinar algérien.</b>
<b>DOD</b>	<b>Direction des opérations documentaire</b>
<b>EUR</b>	<b>Europe.</b>
<b>Formule 4</b>	<b>formule de règlement de la banque centrale</b>
<b>Incoterms</b>	<b>international commercial termes.</b>
<b>L/C</b>	<b>Lettre de crédit</b>
<b>LTA</b>	<b>lettre de transport aérien</b>
<b>LTR</b>	<b>lettre de transport routier.</b>
<b>NIF</b>	<b>numéro d'identification fiscale.</b>
<b>RUU</b>	<b>règle et usances uniformes.</b>
<b>SWIFT</b>	<b>society for worldwide inter-bank</b>
<b>TTC</b>	<b>Tout taxes comprise.</b>
<b>USD</b>	<b>United States dollars.</b>

## Sommaire

	<b>Page</b>
<b>Introduction générale .....</b>	<b>4</b>
<b>Chapitre 01 : Les aspects sur le commerce extérieur.....</b>	<b>5</b>
<b>Section 01 : Le contrat du commerce international.....</b>	<b>7</b>
<b>Section 02 : Les incoterms et les règles uniformes et usances.....</b>	<b>20</b>
<b>Section 03 : Les documents usuels du commerce international et la domiciliation.....</b>	<b>30</b>
<b>bancaire.</b>	
<b>Chapitre 02 : Présentation de la technique du crédit documentaire.....</b>	<b>47</b>
<b>Section 01 : Généralités sur crédit documentaire.....</b>	<b>49</b>
<b>Section 02 : Les différentes natures de crédit documentaire selon les.....</b>	<b>60</b>
<b>Trois grandes critères.</b>	
<b>Section03 : Le mécanisme et la réalisation du crédit documentaire.....</b>	<b>81</b>
<b>Chapitre 03 : La gestion des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit...98</b>	
<b>Documentaire.</b>	
<b>Section 01 : Les risques inhérents au crédit documentaire.....</b>	<b>100</b>
<b>Section 02 : Les irrégularités et la fraude dans le crédit documentaire à l'import.....</b>	<b>109</b>
<b>Section 03 : La couverture des risques liés au crédit documentaire.....</b>	<b>119</b>
<b>Chapitre 04 : Le crédit documentaire au sein de la BNA.....</b>	<b>126</b>
<b>Section 01 : Présentation de la BNA.....</b>	<b>128</b>
<b>Section 02 : La mise en place d'un crédit documentaire.....</b>	<b>142</b>
<b>Section 03 : Résultat et remarques.....</b>	<b>151</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>157</b>



# **Introduction Générale**

## **Introduction générale :**

Le commerce extérieur existait depuis des siècles et il est apparu du besoin senti par les hommes d'accorder des échanges et des trocs au-delà des frontières géographiques, linguistiques, sociales, culturelles et religieuses afin de créer une variété dans la répartition des richesses.

Le commerce extérieur qui connaît un essor remarquable du fait de la mondialisation dont elle est une composante majeure, est une activité qui réside dans la production, le transport, la vente et la consommation des biens et des services nécessaires d'un pays à un autre pour la satisfaction des désirs de la population.

Ce développement du commerce international nécessite aujourd'hui un traitement rapide, efficace et sécurisé des transactions, C'est pourquoi l'importateur et l'exportateur font appel à d'autres intermédiaires qui assurent le bon déroulement de l'échange afin de régler avec succès leurs transactions internationales.

Les banques sont des établissements financiers mettent à la disposition de la clientèle, a pour principal objet :

- Faciliter les opérations internationales et le contrôle des flux financiers et physiques.
- Assurer la sécurité et la bonne fin de l'opération.
- Les banques sont en mesure de prendre certains engagements au lieu et place de leurs clients, ce qui leur permet, le cas échéant, de résoudre le problème de confiance entre négociants éloignés.

Ces banques optent pour des formules sûres. Parmi ces techniques, le crédit documentaire demeure le moyen de paiement qui offre plus de sécurité et de confiance.

Le crédit documentaire est un instrument de sécurité soumis aux règles et usances et qui vise à :

- Garantir l'intérêt de l'exportateur pour être payé contre remise des documents conformes.
- Assurer l'intérêt de l'importateur pour recevoir dans les délais, les qualités et les quantités contractuels, la marchandise achetée.

Donc le crédit documentaire est un moyen efficace qui offre plus de sûreté et de confiance et a l'avantage de concilier les intérêts divergents du vendeur et de l'acheteur.

Mais le commerce international reste une activité complexe et menaçante qui comporte plusieurs risques. En effet, insolvabilité de l'acheteur, grèves, qualité déficiente des marchandises, services non prestés, erreurs techniques, limitations imposées aux transactions en devises, fraude, organisation défectueuse des transports, etc. sont des facteurs qui peuvent engendrer de graves conséquences aussi bien pour l'exportateur que pour l'importateur

Afin de réduire ces risques et s'adapter aux bouleversements mondiaux, les banques ont tenté de créer des moyens de paiement et des techniques de financement de plus en plus sophistiqués visant à sécuriser les opérations du commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptée à chaque risque.

Afin d'approfondir nos connaissances et de porter un éclairage sur le crédit documentaire et ses risques, nous essayerons de mettre en évidence plusieurs angles afin d'aboutir à une meilleure compréhension de l'importance de crédit documentaire dans les transactions internationales.

A partir de ce qu'a été dit, il serait intéressant de poser la problématique suivante :

**A quel point le crédit documentaire est considéré comme le moyen de paiement le mieux adaptés dans une opération d'importation et quels sont les différents risques parcourus au cours de la réalisation du crédit ?**

A partir de cette question centrale, nous avons dégagés d'autres sous-questions qui sont :

- Qu'est ce que un crédit documentaire ? Quel est son mécanisme de déroulement ?
- Quels sont les différents formes et mode de réalisation ?
- Quels sont les principaux risques et irrégularités qui empêchent le bon déroulement du crédit documentaire ? Comment y faire face ?
- Comment la banque BNA procède t-elle à la réalisation d'une opération d'importation traitée par le crédit documentaire ?

Pour bien guider notre travail, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire est une procédure qui procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur et rassure les échanges internationaux.
- L'évolution du commerce international augmente l'amplification des risques d'insolvabilité de l'acheteurs ainsi que les risques sur la marchandise.

Afin de répondre à notre principale question, et vérifié aussi nos hypothèses, nous avons divisé notre travail en deux parties, une première partie théorique où on a consulté les différentes sources d'informations (ouvrages, journaux, internet, mémoire projet de LFC) et une deuxième partie pratique dont nous avons effectué un stage pratique au niveau de la banque BNA, dont l'objectif principale est de consulter le déroulement du crédit documentaire et les répercussions de leur imposition sur les clients de la banque.

### **Le plan de travail :**

Afin de concrétiser notre recherche nous avons choisi une méthode descriptive et analytique qui apparaît dans les quatre chapitres.

Dans le premier chapitre : nous aborderons des généralités du commerce extérieur qui sont préalables à l'exécution de toute transaction internationale et qui incluent le contrat commercial, les incoterms et les règles et usances ainsi que la domiciliation et les documents liés au commerce extérieur.

Dans le deuxième chapitre : nous présenterons le crédit documentaire, ses principes généraux, ses avantages et ses inconvénients, ses différentes natures selon les trois grandes critères ainsi que le mécanisme et la réalisation du crédoc.

Dans le troisième chapitre : on traite les risques et les irrégularités ainsi que la fraude et nous essayons de mettre en évidence des moyens de gestion et de couverture pour minimiser les dégâts.

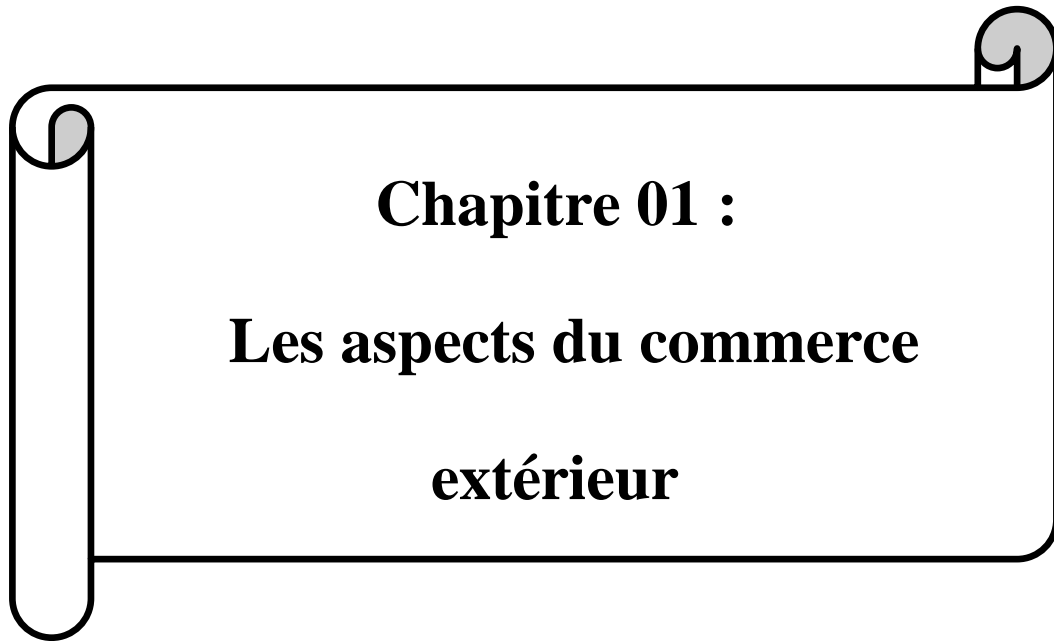
Enfin, dans le quatrième chapitre : qui constitue le cas pratique, nous allons essayer de mettre en pratique les notions traitées dans la partie théorique par l'étude d'un cas de règlement par le crédit documentaire au niveau de la BNA.

**Le choix de ce thème :**

- Son utilité et actualité dans le cadre des transactions internationales.
- Son importance et sa relation avec notre spécialité
- Les avantages et l'efficacité de cette technique de paiement dans le dénouement et la sécurisation d'une transaction commerciale.

**Choix de l'entreprise :**

- La place qu'occupe la BNA dans le marché national et international.
- L'expérience de cette banque dans le domaine du commerce extérieur.



## **Chapitre 01 :**

# **Les aspects du commerce extérieur**

# Les aspects du commerce extérieur

---

## Introduction :

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre

Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international sont fondamentaux. Les connaître permettra de limiter les risques et de faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux mener les négociations des contrats internationaux.

La domiciliation

Ce présent chapitre se compose de trois sections.

- La première section consiste à donner un aperçu sur le contrat international qui est une tâche complexe. Cette complexité tient du fait que les différences culturelles, juridiques, linguistiques, peuvent influencer très fortement la négociation, la rendant parfois longue et difficile. Ainsi, étant donné les différents systèmes de droit et de culture des parties, les clauses du contrat doivent être fortement explicites, de manière à limiter les interprétations divergentes. Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à leur exécution conforme (respect des délais et des termes convenus) par l'exploitation des documents commerciaux requis.
- La deuxième section comporte sur les incoterms qui déterminent les obligations de l'importateur et de l'exportateur dans le cadre d'un contrat d'achat, et sur les règles et usances uniformes qui représentent des textes relatifs à la bonne utilisation du crédit documentaire.
- La troisième section porte sur la domiciliation qui constitue l'élément fondamental préalable à toute opération commerciale internationale (sauf exception limitées par la réglementation algérienne) et sur les documents usuels du commerce extérieur qui tiennent une grande utilité pour éviter les conflits à cause de la méfiance entre les partenaires.

# CHAPITRE 01: Des aspects sur le commerce extérieur

## **Section 01 : le contrat de commerce international.**

Comme on le sait En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, la vente des biens au delà des frontières a comme support juridique, le contrat ; cependant le contrat ne peut se former sans l'existence de quelques éléments fondamentaux applicables à ce genre de contrats consensuels en tout lieu, mais même si les éléments fondamentaux de formation du contrat coexistent dans tous les systèmes juridiques, il n'en demeure pas moins qu'il y a des différences d'application entre ces régimes juridiques, c'est pour cette raison que vendeurs et acheteurs des différentes nations doivent choisir un droit pour gouverner leur relation d'affaires<sup>1</sup>.

L'objectif d'un contrat est de conclure un accord qui protège les intérêts de toutes les parties prenantes. La rédaction d'un contrat commercial international est beaucoup plus complexe que celle d'un contrat de commerce intérieur.

### **1-1 Les définitions de contrat de commerce international :**

Selon l'article 54 du code de commerce algérien, 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 ». <sup>1</sup>

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 proposé 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.

Le contrat naît suite à une transaction de biens ou de services entre deux parties, en prenant en considération les lois correspondantes

« Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis »<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Article n° 54 modifié par la loi n° 05-10 du 20 juin 2005 relatifs aux dispositions préliminaires du contrat.

<sup>2</sup> CHAUVIER (Stéphane) : *le contrat international*, édition VUIBERT, paris, 2007, p.5

# CHAPITRE 01: Des aspects sur le commerce extérieur

Le contrat entre en vigueur dès sa signature par les deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance ...) <sup>3</sup>

## **1-2 Les notion de contrat international :**<sup>4</sup>

### **1-2-1 La notion juridique du contrat international :**

C'est la notion qui comporte l'élément « d'extranéité ». Ces éléments indiquent qu'il y a des points de contacts avec au moins deux Etats. Un contrat « interne » ne comporte aucun élément d'extranéité.

Ces éléments doivent être « suffisant » pour rendre un contrat « international ». Dans un premier approche, tous les éléments sont suffisants d'être des éléments d'extranéité.

#### **a- Eléments susceptibles à l'extranéité :**

- La nationalité
- Le domicile/la résidence
- L'établissement d'une personne morale
- Le lieu de conclusion du contrat
- Le lieu d'exécution ou de livraison
- Le lieu de situation d'un bien (celui-ci n'est pas un élément fort)
- Parfois la monnaie d'un contrat

#### **b- Textes pertinants :**

- Convention de Vienne de 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises. La Convention définit le critère de l'extranéité avec l'établissement, domicile ou résidence de l'acheteur et vendeur. Lors que les deux se trouvent dans des divers pays, l'élément d'extranéité est donné (cf. Art. 1)
- Convention de Rome de 1980, sur la loi applicable aux obligations contractuelles. La Convention est en vigueur dans le cadre de l'Union Européenne. Elle unifie les règles de conflit de lois. Art. 1 : Elle s'applique uniquement aux situations de conflit de lois. La

---

<sup>3</sup> Nait ATMANE (Si Amar), les opérations du cervice du commerce extèrieur, mémoire licence en sciences commerciales et financières, Ecole superieure du commerce, Alger, 2006, p28.

<sup>4</sup> [http:// www.etudier.com/dissertations/1](http://www.etudier.com/dissertations/1) ( publié le 01 /11/2005 – consulté le 18/08/2017 à 02 :50)

# CHAPITRE 01: Des aspects sur le commerce extérieur

Convention de Rome ne s'applique pas uniquement aux contrats de vente (contrairement à la Convention de Vienne).

## **1-2-2 La notion économique du contrat international :**

La notion économique du contrat international met en jeu les intérêts du commerce international.

Le contrat implique un mouvement de biens, services ou paiements à travers les frontières. C'est la substance économique du contrat qui est en centre.

## **1-3 Les effets du contrat international :**

Il existe deux types d'effets ;

### **1-3-1 Les obligations des parties<sup>5</sup> :**

#### **a- Les obligations du vendeur :**

L'article 30 de la Convention de Vienne énonce les obligations essentielles du vendeur.

- Il doit assurer la conformité de la marchandise à l'objet du contrat.

Au sens de l'article 31, correspond à la mise à disposition de l'objet à l'acquéreur, dans l'établissement du vendeur. L'objet doit être conforme matériellement et juridiquement au contrat. En cas de manquement à cette obligation, la Convention de Vienne propose de nombreuses possibilités de recours (comme le versement de dommages et intérêts, aux articles 74 à 77 de la Convention).

- Il doit assurer la livraison de la marchandise dans les délais prévus et en un lieu déterminé.

Si un INCOTERM a été choisi, le vendeur devra assurer et transporter la marchandise selon les termes choisis. Le délai de livraison, son trajet, les moyens de transports et tous les éléments qui s'y rapportent dans le contrat devront être respectés.

- Il doit assurer la remise des documents qui s'y rapportent.

---

<sup>5</sup> BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.8

# CHAPITRE 01: Des aspects sur le commerce extérieur

## **b- Les obligations de l'acheteur :**

Selon l'article 53 de la convention de Vienne, les obligations de l'acheteur sont :

- Le paiement du prix qui devra s'effectuer selon les termes du contrat.
- la prise de livraison de la marchandise "obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante" tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

## **1-3-2 Le transfert de propriété et de risques :**

### **a- Transfert de propriété :**

Le transfert de propriété s'intervient lorsque l'acheteur paye la totalité du montant auprès de sa banque.

### **b- Transfert de risques :**

La charge des risques est liée à la propriété, si la chose périt après la conclusion de la vente, se sera à la charge de l'acheteur, il devra verser le prix bien que le vendeur n'ait plus rien à lui transmettre.

Aussi, le recours aux « Incoterms », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

## **1-4 L'offre commerciale :**

Élaborer une offre attrayante et précise est un élément clé du processus de vente. C'est le premier engagement de l'exportateur à fournir un produit ou une prestation de service suivi par l'acceptation de l'acheteur dans le cadre de conditions définies. L'offre présente plusieurs caractéristiques. Sa rédaction doit observer un certain nombre de précautions car c'est la base du contrat de vente.

# CHAPITRE 01: Des aspects sur le commerce extérieur

## **1-5 Les clauses contractuelles de base<sup>6</sup> :**

Voici les éléments essentiels d'un contrat commercial international :

### **1-5-1 Les parties et la teneur du contrat :**

Le contrat doit :

- identifier toutes les parties au contrat et mentionner leur dénomination sociale;
- préciser que votre client a l'obligation d'acheter vos biens ou services, et que vous (le fournisseur) devez les lui vendre et les lui livrer;
- contenir une description détaillée des biens ou services que vous vendez au client.

### **1-5-2 Le montant de la transaction :**

Le contrat doit :

- spécifier la devise qui sera utilisée;
- indiquer si le prix est fixe ou modifiable, et, dans ce dernier cas, selon quelles modalités;
- préciser le montant total à payer (fixe ou modifié).

### **1-5-3 Les modalités de paiement :**

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- La date à laquelle le paiement intégral est exigible.
- Les paiements proportionnels le cas échéant, et leur montant respectif.
- Les réductions accordées au client pour paiement hâtif.
- Les primes versées au fournisseur (vous) s'il remplit ses obligations contractuelles avant la date prévue.

---

<sup>6</sup> [https://www.entreprisescanadanetwork.ca/\\_.../Labc-des-contrats-commerciaux-internationaux-Exportation-et-dveloppement-Canada-EDC.pdf](https://www.entreprisescanadanetwork.ca/_.../Labc-des-contrats-commerciaux-internationaux-Exportation-et-dveloppement-Canada-EDC.pdf) ( publié le 05/12/2012 – consulté le 28/06/21017 à 17 :00)

## CHAPITRE 01: Des aspects sur le commerce extérieur

- Les frais d'intérêt applicables lors d'un retard de paiement.
- Les documents qui entraînent l'obligation de paiement, tels que les documents relatifs au transport ou les factures.
- Le mode de paiement, par exemple un compte ouvert ou une lettre de crédit.
- Les modalités de paiement, telles que « net dans 30 jours ».
- L'existence ou non de paiements de retenue de garantie.

### **1-5-4 Les modalités de livraison :**

Lorsque vous rédigez les clauses relatives à la livraison, employez le plus possible les incoterms. Ces clauses doivent spécifier :

- la partie qui assume les frais associés au transport, aux assurances, au dédouanement, à l'emballage ou à la production de la documentation, entre autres;
- la partie responsable du transfert de risques ou des dommages subis par les biens durant leur transport de vos installations vers celles du client;
- le mode de livraison et la partie responsable des frais afférents;
- le point d'entrée où arriveront les biens;
- l'échéancier des livraisons et les pénalités applicables en cas de retard;
- le nombre total d'expéditions dans le cadre de la commande.

### **1-5-5 Les pénalités et les garanties :**

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- L'indemnité qu'une partie doit verser si elle ne peut remplir ses obligations contractuelles.
- Les intérêts applicables au montant d'une facture en cas de retard de paiement de la part du client.
- Les garanties qui s'appliquent.

### **1-5-6 Le règlement des différends :**

Cette section doit préciser les éléments suivants :

## CHAPITRE 01: Des aspects sur le commerce extérieur

- Les étapes du processus de règlement des différends, comme la négociation, l'arbitrage et les actions en justice.
- En cas d'arbitrage, le pays et le lieu de rencontre, les règles qui s'appliqueront et la répartition des frais connexes entre les parties.
- En cas d'action en justice, le pays et le lieu de rencontre, et le tribunal qui entendra la cause.
- Le délai admis pour procéder au règlement des différends.

### **1-5-7 L'entrée en vigueur du contrat :**

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- Les conditions ou les événements qui entraînent l'entrée en vigueur du contrat, par exemple la signature du contrat ou la réception d'un paiement anticipé.
- L'incidence de ces conditions ou événements sur l'échéancier contractuel, selon le moment de leur réalisation.

### **1-5-8 La possession des biens :**

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- Le moment où s'effectue le transfert de la propriété des biens au client, par exemple à la réception du paiement intégral.
- Toute obligation juridique applicable dans la région concernée.

### **1-5-9 Le droit applicable et la langue employée :**

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- Le système juridique applicable au contrat.
- L'existence d'une traduction adéquate si le contrat n'est pas libellé en français (ou en anglais, le cas échéant).

## CHAPITRE 01: Des aspects sur le commerce extérieur

### **1-5-10 Les documents requis :**

Cette section doit préciser les documents requis et les procédures applicables pendant l'exécution du contrat, notamment les documents techniques et les documents relatifs à la livraison.

### **1-5-11 La résiliation du contrat :**

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- Les parties aptes à résilier le contrat, et sous réserve de quelles conditions.
- Les obligations de paiement et d'exécution que doit remplir chaque partie en cas de résiliation du contrat.
- Les conditions qui détermineront si une perte est attribuable à la résiliation du contrat.

### **5- la gestion des garanties bancaires<sup>7</sup> :**

Dans certains secteurs, les clients étrangers exigent souvent que les échanges commerciaux soient conditionnels au dépôt de garanties. Il peut s'agir de garanties contractuelles comme les garanties de soumission, de restitution d'acompte, d'exécution et de bon fonctionnement; de garanties financières comme les garanties de fournisseurs; ou de garanties juridiques comme les garanties liées aux permis ou aux licences.

Essentiellement, les garanties assurent à votre contrepartie que vous exécuterez votre contrat comme convenu, faute de quoi des pénalités s'ensuivront. Les garanties sont émises par votre banque à vos clients en votre nom, sous forme de lettres de crédit de soutien (LCS) ou de lettres de garantie (LG), et leur valeur équivaut à un pourcentage donné de la valeur du contrat. Si vous ne respectez pas le contrat, votre client peut « mettre en jeu la garantie » : votre banque se verra alors dans l'obligation de verser à votre client le cautionnement stipulé dans la LG.

Si des garanties sont nécessaires dans le cadre de votre contrat, celui-ci doit comporter des clauses connexes précisant les éléments suivants :

---

<sup>7</sup> [https://www.entreprisescanadanetwork.ca/\\_.../Labc-des-contrats-commerciaux-internationaux-Exportation-et-dveloppement-Canada-EDC.pdf](https://www.entreprisescanadanetwork.ca/_.../Labc-des-contrats-commerciaux-internationaux-Exportation-et-dveloppement-Canada-EDC.pdf) ( publié le 05/12/2012 – consulté le 28/06/21017 à 17 :00)

## CHAPITRE 01: Des aspects sur le commerce extérieur

- Les raisons pour lesquelles les garanties sont nécessaires.
- La date d'émission de la garantie, sa durée de validité, sa date d'expiration et les évènements qui entraînent son expiration.
- L'attestation de la conformité des garanties aux exigences stipulées dans le contrat.

### **Les cas de force majeure :**

Certains évènements peuvent empêcher une des parties de remplir ses obligations contractuelles. Les cas de force majeure s'entendent des évènements qui sont indépendants de la volonté des deux parties, par exemple dans le cas d'une catastrophe naturelle. Votre contrat doit inclure des clauses prévoyant ce genre d'évènements, lesquelles doivent comporter les éléments suivants :

- La définition d'une force majeure.
- Le moment où l'autre partie doit être avisée d'un cas de force majeure.
- Les étapes que les parties contractantes doivent suivre en cas de force majeure.
- Les options qui s'offrent aux parties, par exemple la résiliation du contrat, en cas de force majeure qui retarderait sérieusement l'exécution du contrat.

### **Distinction entre le cautionnement et la garantie**<sup>8</sup>

Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière des garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

---

<sup>8</sup> DOUKH (Amel), Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux cas de la B.E.A, CIEFAC - TS en commerce international 2005, p 98.

## CHAPITRE 01: Des aspects sur le commerce extérieur

### **Le cautionnement :**

Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis en place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds (grever la trésorerie du vendeur) qu'exigeaient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers.

"Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même"<sup>9</sup>

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre.

Le cautionnement a les particularités suivantes :

- il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale (exécution du contrat commercial) ;
- il permet à la caution (la banque) d'opposer aux créanciers les exceptions tirées du contrat ;
- il est juridiquement régi par le code civil.

### **La garantie :**

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux "garanties bancaires".

La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

Elle est régie par les dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce internationale.

---

<sup>9</sup> Article 644 du code civil algérien, 2007.

## CHAPITRE 01: Des aspects sur le commerce extérieur

La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie.

### **.Les principales sortes de garanties bancaire :**

La pratique du commerce international a permis à d'innombrables types de garanties de se développer. Correspondant chacune d'entre elles à une phase du déroulement d'une opération commerciale. Elles peuvent être en faveur de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers. Nous allons nous intéresser dans cette section uniquement aux garanties mises en place en faveur des acheteurs.

#### **a- La garantie de soumission (bid bond) :**

Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication.

Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat.

Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 1 à 5% du montant de l'offre soumissionnée.

Dans le cas où le soumissionnaire serait retenu, la garantie se libère à la signature du contrat et la mise en place d'autres contrats, mais dans le cas contraire, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres.

#### **b- La garantie de restitutions d'avance :**

Les conditions de paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte.

## CHAPITRE 01: Des aspects sur le commerce extérieur

Ce pendant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels.

Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15%. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

### **c- La garantie de bonne exécution :**

Appelé également «*garantie de bonne fin* », est l'engagement pris par la banque contre-garante, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où ce vendeur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestations réalisées.

En général, cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur du contrat. Elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat.

Cette garantie cesse lors de la réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire.

### **d- La garantie de retenue de garantie :**

Appelée aussi «*garantie de dispense de retenue de garantie* », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution.

Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles.

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est à dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

## CHAPITRE 01: Des aspects sur le commerce extérieur

### e- La garantie D'admission temporaire :

Dans le but de la réalisation de gros projet, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amène à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera réexporte.

Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles a l'importation sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire

Temporaire couvrant le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter et régler les droits et taxes.

Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'opposition par la banque de son engagement vis à vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis.

Cette garantie ne peut être libère qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importe temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu.

# CHAPITRE 01 : Des aspects sur le commerce extérieur.

## **Section 02 : Les incoterms et les règles et usances uniformes régis par la CCI relatives au crédit documentaire.**

### **2-1 Les incoterms :**

#### **2-1-1 Généralités :**

Le mot incoterm est une contraction de « international commercial terms ». Les incoterms déterminent les obligations de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat \_ vente international.

Les incoterms ont fait l'objet de mises à jour régulières (1980 , 1990,2000 et enfin 2010) afin de tenir compte des évolutions des techniques utilisées par les opérateurs du commerce international.

Aujourd'hui ces clauses sont presque universellement reconnues par l'ensemble de la communauté internationale, et elles sont enseignées dans les cursus de nombreuses formations, permettant à de nouveaux acteurs entrants dans le domaine du commerce mondial d'être immédiatement familiers avec ces standards.

Avant d'envisager un transport de marchandise à l'international, il faut répondre à cette question importante : A quel moment les risques et les frais sont-ils transférés à l'acheteur ?

En 1936, pour la première fois, la chambre de commerce (CCI), située à Paris (France), publie sous le nom d'incoterms 1936, une série de règles internationales pour répondre à cette question et l'interprétation des termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce extérieur ( la dernière révision de ces règles date de 2010), applicables à partir du 01 janvier 2011.<sup>1</sup>

#### **2-1-2 Définition :**

Les incoterms, sont l'abréviation de l'expression anglaise « international commercial terms ». Plus clairement 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.

---

<sup>1</sup> International chamber of commerce, incoterms 2000 règles officielles ICC pour l'interprétation des termes commerciaux, P 129.

## CHAPITRE 01 : Des aspects sur le commerce extérieur.

Ces clauses standardisées sont apparues il ya une trentaine d'années à l'initiative des « chambres de commerce internationales » (CCI) qui se sont émues, à juste titre, du nombre croissant de litiges ou pour moins de malentendus qui existaient entre acheteurs et vendeurs.

### **2-1-3 LES ELEMENTS DEFINIS PAR UN INCOTERM :**

Les incoterms définissent avec précision les obligations du vendeur et de L'acheteur en matière de prestations, de risques et de coûts.

#### **a- La répartition des prestations : qui fait quoi ?**

Les éléments concernés sont :

- la manutention : définir les responsabilités et les tâches de chaque partie en Matière de chargement et de déchargement des marchandises;
- le transport : selon l'incoterm utilisé, la charge des parties varie en matière de pré acheminement, de transport principal et de post- acheminement;
- les formalités de douane à l'importation et à l'exportation;
- la charge d'assurer la marchandise pendant le transport;
- la charge d'effectuer les emballages nécessaires au transport.

#### **b- La répartition des risques : qui est responsable ?**

Qui va supporter les conséquences des dommages des incendies, des vols ou des pertes pendant le transport ?

#### **c- La répartition des coûts : qui paie quoi ?**

Les éléments concernés sont :

- le transport
- l'assurance
- les droits de douane à l'importation et à l'exportation
- les frais annexes.

Les incoterms ne revêtent aucun caractère obligatoire, car chacune des parties est libre de les utiliser ou non, et de les modifier éventuellement si besoin.

Ils permettent le plus souvent en une simple ligne, de définir les conditions de livraison et évitent de reporter dans chaque contrat des clauses logistiques complexes. Encore, faut- il bien libeller les clauses commerciales afin d'éviter tout litige d'interprétation.

## CHAPITRE 01 : Des aspects sur le commerce extérieur.

### 2-1-4 Principe<sup>2</sup> :

Ainsi en se référant, dans leurs contrat, à l'un des incoterms de la CCI, l'acheteur et le vendeur réduisent l'incertitude inhérente à toute transaction internationale : pratique commerciales et interprétations différentes d'un pays à l'autre. Ils précisent leurs responsabilités et obligations respectives pour la livraison de marchandises et les obligations documentaires du vendeur.

Ainsi les incoterms, bien que facultatifs, sont des clauses standardisées et reconnues, qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement entre l'acheteur et le vendeur :

- Les frais.
- Les risques.

IL apporte d'abord de savoir qui de l'acheteur ou le vendeur va être chargé du transport. Qui, d'autre part, va assumer les risques encourus par « la chose » au cours de ce transport ? Qui va fournir les documents de transport ? Ou l'acheteur va-t-il prendre livraison ?

En définitive, il importe que les deux parties sachent quels services vont être inclus dans « le prix »

### 2-1-5 LES OBJECTIFS DES INCOTERMS<sup>3</sup> :

Ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de contrats de commerce internationaux concernant le chargement, le transport, le type de transport, les assurances et la livraison. Il s'agit donc ici d'une répartition des frais de transport, première fonction des incoterms. Le deuxième rôle des incoterms est de définir le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire qui du vendeur ou de l'acheteur devra supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport.

C'est une norme mise à jour régulièrement et qui permet à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord rapidement et sans ambiguïté sur les modalités de la transaction.

Ainsi, dans un contrat de vente international, les incoterms vont permettre d'éclaircir certains points :

---

<sup>2</sup> HADDAD (S) et collectif, *Les Incoterms*, édition pages bleues, P10.

<sup>3</sup> Ibid, P 11.

## CHAPITRE 01 : Des aspects sur le commerce extérieur.

- Déterminer le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises (risques de perte, détérioration, vol des marchandises) permettant ainsi à celui qui supporte ces risques de prendre ses dispositions notamment en terme d'assurance.
- Préciser qui du vendeur ou de l'acheteur doit souscrire le contrat de transport.
- Répartir entre les deux les frais logistiques et administratifs aux différentes étapes du processus.
- Définir qui prend en charge l'emballage, le marquage, les opérations de manutention, de chargement et de déchargement des marchandises ou l'emportage et le dépotage des conteneurs ainsi que les opérations d'inspection.
- Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportation et /ou d'importation, le règlement des droits et taxes d'importation ainsi que la fourniture des documents.

### 2-1-6 Présentation des incoterms<sup>4</sup> :

Les incoterms 2010 issus par la (CCI) sont applicables à partir du 01 janvier 2010 viennent apporter quelques modifications aux incoterms 2000 et répondent à une volonté de simplification et d'adaptation aux nouvelles règles du commerce mondial.

Les incoterms passent de 13 à 11. En effet, ils voient disparaître les incoterms : DEQ, DAF, DES et DDU au profit des incoterms DAT et DAP .

#### **EXW: (Ex.work) à l'usine du vendeur**

l'obligation de vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local. C'est l'acheteur qui supporte tout les risques et frais inhérents au transport de la marchandise.

#### **FCA : (free carrier) franco transporteur**

Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu.

---

<sup>4</sup> <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 25/05/2017 à 10h

## CHAPITRE 01 : Des aspects sur le commerce extérieur.

### **FAS : (free alongsidship) franco le long du navire**

Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise, dédouanée à l'expédition, a été placée le long du navire, sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.

### **FOB : (free on board) franco à bord**

Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur, se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret.

### **CFR : (cost and freight) coût et fret**

Le vendeur doit payer les frais et le fret maritime pour acheminer la marchandise au port de destination désigné mais le transfert des risques de perte, de dommage et même des frais supplémentaires à l'acheteur se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire. Le dédouanement à l'exportation étant à la charge du vendeur.

### **CIF : (cost, insurance and freight) coût, assurance et fret**

Ce terme est identique au terme précédent (CFR) en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport.

### **CPT : (carriagepaid to) port payé jusqu'à**

Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque

## CHAPITRE 01 : Des aspects sur le commerce extérieur.

de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur. Quant au dédouanement à l'exportation, il est à la charge du vendeur.

### **CIP : (carriage, insurance, paid to) port payé, assurance comprise jusqu'au**

Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.

### **DDP : (Delivered duty paid)-rendu droits acquittés**

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.

### **DAT : (Delivered At terminal)-rendu au terminal**

Ce terme remplace le terme DEQ.

Outre le transport principal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu.

Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu. L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

### **DAP : (Delivered at place)-rendu au lieu**

Ce terme remplace les termes DAF, DES et DDU.

## CHAPITRE 01 : Des aspects sur le commerce extérieur.

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. Les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées. L'acheteur organise le déchargement, effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

### 3-1-7 Classement des incoterms :

#### a- Selon le mode de transport :

Tableau 01 : Classement des incoterms selon le mode de transport.

Famille	Incoterms
Tous mode de transport( inclus le mode maritime) .	EXW ,FCA, CPT,CIP,DAT, DAP, DDP
Mode fluvial et ferrovier.	FAS,FOB,CFR,CIF

Source : **Corinne Pasco, commerce international, édition Dunod, Paris, 1997, p61.**

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

#### b- Selon le mode de vente :

##### ⇒ Vente au départ :

Une vente au départ signifie que la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur, c'est à dire :

- à partir de sa mise à disposition dans les locaux du vendeur (EXW),
- à partir du moment où elle a été remise au transporteur aux fins d'expédition (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT et CIP).

Les Incoterms de vente au départ font supporter par l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport des marchandises.

## CHAPITRE 01 : Des aspects sur le commerce extérieur.

### ⇒ Vente à l'arrivée :

Une vente à l'arrivée signifie que la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur jusqu'au point/port convenu. 3 Incoterms sont prévus :

- jusqu'à la fin du transport maritime et du débarquement (DAP),
- jusqu'au point de destination (DAT, DDP).

### c- Selon l'ordre croissant des obligations des vendeurs :

Tableau n°02 : les quatre groupes des incoterms :

GROUPE E		Incoterm d'obligation minimum pour le vendeur	EXW
GROUPE F	FREE OU FRANCO	Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.	FCA..., FAS..., FOB
GROUPE C	COST OR CORRIAGE COUT OU POR	Le vendeur assume les coûts du transport principal, mais pas les risques	CFR CIF CPT CIP
GROUPE D	DILEVRED OU RENDU	Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.	DAT..., DAP..., DDP

Source : Corinne Pasco, commerce international, édition Dunod, Paris, 1997, p61.

## CHAPITRE 01 : Des aspects sur le commerce extérieur.

### **2-2 Les règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire :**

#### **2-2-1 Présentation :**

Les Règles et Usances Uniformes (RUU) sont un ensemble de règles utilisées notamment pour les lettres de crédit de la Chambre de commerce internationale (CCI/ICC). Les RUU sont utilisées par les banques et commerçants dans plus de 175 pays.<sup>5</sup>

R.U.U est l'acronyme pour Règles et Usances Uniformes qui représente un ensemble de textes proposer par la Chambre de Commerce Internationale et relatifs à la bonne utilisation des techniques bancaires du commerce international. On y trouve notamment les règles concernant le crédit documentaire, qui reste un incomparable moyen de paiement et de garantie. Pour donner à cet instrument toute son efficacité, des règles de standardisation s'imposent. Depuis 2007, c'est les RUU 600 qui sont en vigueur.

Les RUU sont utilisées par les banques et commerçants dans plus de 175 pays.

Les règles et usances uniformes pour les crédits documentaires (RUU), sont des règles pratiques pour les lettres de crédit établies sous les auspices de la Chambre de commerce internationale. La publication est presque toujours mentionnée dans les formules internationales de lettres de crédit et fait partie du crédit documentaire. L'ICC a également mis à disposition la publication n° 511, qui permet de découvrir RUU 600 article par article, disposition par disposition. La publication numéro 511 de l'ICC explique également les raisons qui ont conduit le Groupe de travail de l'ICC à produire une version révisée des Règles pour les crédits documentaires au titre de RUU 600.<sup>6</sup>

#### **2-2-2 Présentation de RUU 600 :**

La Commission bancaire de la CCI vient de réviser les RUU 500, qui sont en vigueur depuis 1993, par décision du 25 octobre 2006. Il s'agit de la publication n° 600 de la CCI entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2007.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> [https://fr.wikipedia.org/wiki/R%C3%A8gles\\_et\\_Usances\\_Uniformes](https://fr.wikipedia.org/wiki/R%C3%A8gles_et_Usances_Uniformes) ( consulté le 27/07/2017 à 17 : 30)

<sup>6</sup> <http://tfig.unece.org/FR/contents/icc-ucp.htm> ( consulté le 27/07/2017 à 16 :50)

<sup>7</sup> [https://fr.wikipedia.org/wiki/R%C3%A8gles\\_et\\_Usances\\_Uniformes](https://fr.wikipedia.org/wiki/R%C3%A8gles_et_Usances_Uniformes) ( consulté le 27/07/2017 à 17 : 30)

## CHAPITRE 01 : Des aspects sur le commerce extérieur.

### a- Principales nouveautés :

Les principales modifications de cette nouvelle version des RUU consistent en une simplification des principes applicables, le nombre d'articles des RUU ayant d'ailleurs été réduit de 49 à 39.<sup>8</sup>

- De nouvelles sections sur les « définitions » et les « interprétations » apportent la clarté sur des termes ambigus
- La phrase « délai raisonnable » pour l'acceptation ou le refus de documents a été remplacée par une période fixe de 5 jours ouvrables
- Nouvelles provisions approuvées pour les paiements de crédits différés
- Les banques peuvent accepter dès à présent un document d'assurance mentionnant une quelconque clause d'exclusion
- Réduction du nombre d'article : 39 articles au lieu des 49, mais plus complets afin d'éviter les doublons
- un glossaire

En revanche, d'autres doléances n'ont pas été retenues : des RUU ne gérant que les crédocs puisque d'autres règles existent pour les lettres de crédit stand-by (les ISP 98), l'article 5 des RUU 500 n'a pas été maintenu alors qu'il visait à décourager les banques d'émettre des crédits trop exigeants, trop détaillés, incohérents...

La brochure RUU 600 en langue française est disponible depuis 2007, au même titre que les « Pratiques Bancaires Internationales Standard (PBIS)» (Brochure CCI n° 681 F) ou que le « Commentaire » élaboré par les rédacteurs de ces règles (Brochure CCI n° 680) qui permettent de faciliter le travail des praticiens.

### b- Objectif :

Fournir aux partenaires commerciaux, notamment les banques, des techniques et des méthodes standards aux fins de traitement des lettres de crédit dans le financement du commerce international.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> <http://dictionnaire.sensagent.leparisien.fr/R%C3%A8gles%20et%20Usances%20Uniformes/fr-fr/>. (consulté le 17/05/2017 à 14 :30)

<sup>9</sup> <http://tfig.unece.org/FR/contents/icc-ucp.htm>. (consulté le 28/07/2017 à 20 :00)

# **CHAPITRE01 : Des aspects sur le commerce extérieur.**

## **Section 03 : Les documents usuels du commerce international**

### **Et la domiciliation bancaire.**

#### **3-1 Les documents usuels du commerce international.**

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires qui trouve son explication dans :<sup>1</sup>

- Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique ;
- Les différences en matière de lois et de législations dans leurs pays respectifs ;
- 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, il nous a paru utile de présenter les plus fréquents d'entre eux:

##### **3-1-1 Les documents de prix**

Ce sont notamment, les différents types de factures qui doivent mentionner :

- L'identité des contractants.
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce.
- Le pays d'origine et de provenance des marchandises.
- La nature des marchandises ou des services fournis.
- Leur qualité, prix unitaire et le montant global.
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement.
- La décomposition en part transférable et part payable en DA.
- Date d'établissement de la facture et délais de livraison.

---

<sup>1</sup> Hellal (Karim), *Le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA 356*, master, Université de BEJAIA – 2013,P18

## CHAPITRE01 : Des aspects sur le commerce extérieur.

- Conditions de vente et de livraison.
- Autres informations jugées utiles par les deux parties.

Quant aux types de factures, on peut citer :

### 3-1-1-1 La facture pro forma :

Elle ne doit pas figurer parmi les documents d'une opération documentaire. 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. Cette pièce, souvent adressée par le vendeur à l'acheteur éventuel en deux exemplaires, peut servir à ce dernier de bon de commande par le retour d'un exemplaire revêtu d'une mention signée à cet effet. Elle peut également permettre à l'importateur algérien de domicilier sa transaction auprès de son agence.<sup>2</sup>

### 3-1-1-2 La facture commerciale :

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le Vendeur. La Facture présentée pour la domiciliation doit obligatoirement comporter les mentions suivantes<sup>3</sup> :

- Les noms et adresses des contractants ;
- Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services ;
- La nature des biens et services ;
- La quantité, la qualité et les spécifications techniques ;
- Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat ;
- Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services ;
- Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires ;
- Les conditions de paiement.
- Incoterms.

---

<sup>2</sup> Banque Nationale d'Algérie, Institut de la formation bancaire, *Les opérations du commerce extérieur*, Rapport 2015.

<sup>3</sup> <sup>15</sup> AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : *Credoc comme seul instrument de*

# **CHAPITRE01 : Des aspects sur le commerce extérieur.**

## **3-1-1-3 La facture consulaire :**

Particulièrement à certain pays, la facture consulaire est un document établi par le vendeur des marchandises. Elle permet l'identification et la tarification du produit considéré par la douane du pays importateur. Ce document doit porter le visa du consultant du pays importateur à l'effet d'attester et d'authentifier l'origine et la valeur de la marchandise.<sup>4</sup>

## **3-1-1-4 La note de frais :**

La note de frais donne le détail des frais engagés par le fournisseur et concernant la marchandise objet du contrat commercial.

## **3-1-1-5 La facture douanière :**

Elle répond aux mêmes besoins que la facture consulaire et est établie sur des formulaires spéciaux. Elle ne comporte, cependant, pas la signature du consul ou le cachet de la douane. Signée par le vendeur, elle peut être contresignée par l'exportateur suivant les normes exigées par les services des douanes du pays importateur.

## **3-1-2 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.

### **3-1-2-1 Le Connaissance maritime (bill of lading) :**

Les échanges internationaux des marchandises s'effectuent par les transports maritimes ; à cet effet, un document de valeur particulier, 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<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Banque Nationale d'Algérie, Institut de la formation bancaire, *Les opérations du commerce extérieur*, Rapport 2015.

<sup>5</sup> BER NET (Rollande), *Principe e technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, Paris, 2008, P355.

## CHAPITRE01 : Des aspects sur le commerce extérieur.

« Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées. »<sup>6</sup>

En effet, le connaissement maritime revêt un triple aspect ; il est à la fois :

- Un récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur).
- Le contrat de transport dont, les conditions figurent intégralement au verso.
- Le document indispensable en échange duquel, la marchandise sera retirée à destination.

C'est un titre de propriété transmissible par voie d'endos.

Cette dernière particularité permet au vendeur de conserver le contrôle de la marchandise jusqu'à ce qu'il ait reçu le paiement ou un engagement quelconque de règlement. Elle permet également à la banque qui détient un tel document d'exercer un droit de gage ( sur la marchandise ) en contrepartie du risque encouru par elle dans un financement éventuel de l'opération.<sup>7</sup>

le connaissement maritime doit comporter certaines informations, à savoir :

- Le nom du navire.
- Le port d'embarquement.
- Le port de déchargement.
- Le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire.
- La description de la marchandise transportée.
- Le nombre de connaissements originaux.
- Les conditions de transport (en portée, en col, en chambre froide...).
- Les conditions de paiement.
- Le terme de vente (Incoterm).
- La date d'expédition.
- La mention « clean on board ».

---

<sup>6</sup> <sup>18</sup> MONOD (Didier-Pierre) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris, 1999, P.226.

<sup>7</sup> Banque Nationale d'Algérie, Institut de la formation bancaire, *Les opérations du commerce extérieur*, Rapport 2015.

## **CHAPITRE01 : Des aspects sur le commerce extérieur.**

- La signature du capitaine du navire.

### **Les formes du connaissement :**

Le connaissement peut être sous trois formes :

- A personne dénommée (sans la clause à ordre), le document n'est pas transmissible, seule la personne indiquée peut retirer la marchandise.
- A ordre d'une personne nommément désignée. Le connaissement dans ce cas est transmissible par endossement.
- Au porteur : transmissible de main en main avec tous les risques que comporte cette forme (perte, vol etc.).

### **Les types de connaissement :**

Dans la pratique, il existe deux types de connaissement :

- Le connaissement « reçu pour être chargé » (received for shipment) : ce connaissement atteste que la marchandise a été prise en charge par la compagnie de navigation, mais elle n'est pas encore effectivement embarquée sur le navire lors de la délivrance du connaissement. Dans pareil cas, la marchandise risque d'être embarquée sur un autre navire que celui mentionné dans le connaissement.
- Le connaissement « chargé à bord » ou « on board » : un seul document atteste que la marchandise est effectivement chargée à bord du navire, selon l'un des deux formes suivants :
  - Par utilisation d'une formule portant une mention imprimée telle que « chargé sur s-suntel », en anglais « shipped », sans aucune restriction à cette affirmation ; dans ce cas, la mention « à bord » ou « on board » est superflue.
  - En cas d'emploi d'une formule mentionnant « reçu pour être chargé » par l'apposition d'une mention de mise à bord datée et signée par le transport ou son agent . C'est la date de cette annotation qui sera considérée comme celle de chargement ou d'expédition de la marchandise.
  - La mention « on deck », c'est-à-dire « en portée » ou « chargée sur le pont », ce qui signifie que les marchandises sont entreposées sur un espace non couvert du navire.

## CHAPITRE01 : Des aspects sur le commerce extérieur.

- Le connaissance de charte-partie : La charte partie est un contrat d'affrètement de tout ou partie d'un navire, conclu entre l'un des contractants et la compagnie de transport maritime afin d'acheminer une marchandise qui, en raison de sa nature ou de son importance, ne peut être transportée de la manière la plus générale et la plus simple.
- La mention de réserve qui est une clause manuscrite ajoutée par le capitaine du navire ou la compagnie de navigation, indiquant certaines précisions concernant l'emballage ou la marchandise même.
- 
- Un connaissance net « clean of leading » est un connaissance ne comportant aucune réserve.
- 

Fonctions fondamentales du connaissance :

- C'est en premier lieu un contrat de transport entre le chargeur (l'exportateur ou son agent) et le transporteur, en vertu duquel ce dernier s'engage à assumer le transfert de la marchandise d'un point à un autre ;
- C'est en second lieu un titre représentatif de la marchandise qui permet au destinataire, selon la forme d'émission étudiée ci-dessus, d'en prendre livraison ;
- C'est aussi un document de transport qui permet le contrôle de la possession de la marchandise par le biais de la transmissibilité par voie d'endos. Cette fonction distingue le connaissance des autres titres de transport ;

### Transbordement<sup>8</sup> :

Il s'agit du transfert et du rechargement en cours de transport, entre le port d'embarquement ou le lieu d'expédition et le port de débarquement ou le lieu de destination.

---

<sup>8 8</sup> BER NET (Rollande), OP ;CIT, P15.

## **CHAPITRE01 : Des aspects sur le commerce extérieur.**

### **3-1-2-2 La lettre de transport LTA (la lettre de transport aérien):**

Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien « LTA »<sup>9</sup>. La LTA est un récépissé d'expédition non négociable, car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété.

C'est un reçu d'expédition, nominatif, non transmissible par endossement. Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise.

### **3-1-2-3 Duplication de lettre de voiture internationale :**

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention internationale de Rome 1933). Ce document est constitué de six feuillets dont l'un, timbré 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.

### **3-1-2-4 Lettre de transport routier :**

La convention internationale pour le transport de marchandises par route (CMR) a prévu un formulaire type appelé « lettre de voiture internationale ».

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.<sup>10</sup>

### **3-1-2-5 Récépissé postale :**

Emis par le service des postes pour les expéditions de marchandises n'excédant pas, le poids de 20 kg , il est établi obligatoirement à une personne dénommée et le banquier peut demander que la marchandise soit expédiée à son adresse.

---

<sup>9</sup> Convention de Varsovie du 12.10.1929.

<sup>10</sup> BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) :op.cit., P.37.

# **CHAPITRE01 : Des aspects sur le commerce extérieur.**

## **3-1-2-6 Transport par voie fluviale :**

Il à la même caractéristique que le connaissement maritime, c'est un document établi soit par la compagnie des transports fluviaux, soit par le patron marinier de la péniche.

## **3-1-2-7 Document de transport combiné FIATA (multimodal):**

Si l'acheminement de la marchandise nécessite l'utilisation de deux modes de transport ou plus, c'est le document de transport multimodal ou document de transport combiné (through bill of lading) qui sera émis par le transporteur.

Son principal avantage réside dans le fait qu'il présente l'acheminement de la marchandise sous forme d'unité de charge (conteneur) du point de départ jusqu'au lieu de destination finale.

Par contre, il peut poser quelques problèmes aux parties du fait que son émetteur agissant en tant qu'entrepreneur de transport combiné peut faire appel à des sous-traitants. Dans ce cas, chaque mode de transport utilisé impose ses propres règles et usages.

## **3-1-3 Les documents d'assurance :**

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.<sup>11</sup>

Il existe deux types d'assurance :

### **3-1-3-1 La police au voyage :**

Elle est souscrite pour un chargement déterminé. Elle est conclue affaire par affaire et donne naissance à une police d'assurance qui constitue elle-meme le document justificatif.

La police au voyage convient aux entreprises dont les transactions commerciales avec l'étranger sont limitées.

---

<sup>11</sup>BERNET ROLLANDE (Luc) :op.cit., p.355. <sup>23</sup>BOUCHATAL (Sabiha) :op.cit., P.19.

# **CHAPITRE01 : Des aspects sur le commerce extérieur.**

## **3-1-3-2 La police flottante ou police d'abonnement :**

C'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge automatiquement toutes expéditions faites pour le compte de l'assuré ; Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie et remis à l'assuré un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif et transmissible.

Le terme « flottante » signifie marchandises non déterminées.

## **3-1-3-3 Une police tierce- chargeur :**

Souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

## **3-1-3-4 Le certificat d'assurance :**

Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

## **3-1-3-5 L'avenant d'assurance :**

il est utilisé dans le cas où les clauses de la police d'assurance sont modifiées ou complétées

## **4-1-4 Les documents annexes :**

Les documents annexes sont désignés ainsi par ce qu'ils sont établis selon la spécificité et la nature de la marchandise et à la demande de l'importateur à l'effet que celui-ci s'assure des caractéristiques qualitatives et \ ou quantitatives de la marchandise qu'il a commandée.

Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Il est repris ci-après les plus importants.

### **3-1-4-1 Note de colisage, note de poids :**

Ces documents désignés par des appellations variées ( packing list) ont pour but de fournir des indications relatives aux poids, conditionnement, contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.

## **CHAPITRE01 : Des aspects sur le commerce extérieur.**

### **3-1-4-2 Certificat d'origine :**

Souvent émis ou visé par la chambre de commerce, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise. Dans une ouverture de crédit, il est bon de préciser le pays d'origine sur ce document.

### **3-1-4-3 Certificat de poids :**

Ce document revet un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.

### **3-1-4-4 Certificat d'analyse :**

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

### **3-1-4-5 Certificat sanitaire :**

Il s'agit d'un document officiel qui rapporte à certaines marchandises comestibles, établi et signé soit par un vétérinaire soit par un organisme sanitaire officiel.

### **3-1-4-6 Certificat vétérinaire :**

Document établis par un vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.

### **3-1-4-7 Certificat physiopathologique ou phytosanitaire :**

Document établis par des organismes spécialisés attestant de la bonne santé des plantes, des fleurs, des fruits et de l'ensemble des produits agricoles importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole.

# **CHAPITRE01 : Des aspects sur le commerce extérieur.**

## **3-2 La domiciliation bancaire :**

Le règlement N°07-01 du 09/01/2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises a modifié et remplacé les règlements n°91-12 relatif à la domiciliation bancaire des importations, le règlement n°91-13, relatif à la domiciliation des exportations hors hydrocarbures et le règlement n°95-07 relatif au contrôle des changes.<sup>12</sup>

Ce règlement a pour objet de définir le principe de la convertibilité de la monnaie nationale pour les transactions internationales courantes et les règles applicables en matière de transferts de et vers l'étranger liées à ces transactions, ainsi que les droits et les obligations des opérateurs du commerce extérieur et des intermédiaires agréés en la matière.

La présente a pour objet de commenter les nouvelles mesures introduites par ce nouveau règlement et dont l'application incombe directement à l'administration des douanes.

### **3-2-1 Définition de la domiciliation bancaire :**

La domiciliation bancaire d'une opération d'importation de biens ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'une intermédiaire agréé.

Toutefois, sont dispensées de la domiciliation bancaire les importations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100.000,00 DA.

La domiciliation est préalable à tout transfert ou rapatriement de fonds engagement, et \_ou dédouanement.

Elle consiste pour l'importateur résident de choisir la banque domiciliataire pour déposer un contrat commercial, une facture pro- forma, une facture définitive, ou un bon de commande pour ouvrir un dossier de domiciliation à l'appui d'une demande sur un imprimé fourni par la banque, valablement renseigné et signé par le client.

La domiciliation bancaire d'une importation est régie par le règlement N°07-01 du 3\_02-07

---

<sup>12</sup> [http://www.douane.gov.dz/pdf/banque\\_algerie/Reglement%20N07-01.pdf](http://www.douane.gov.dz/pdf/banque_algerie/Reglement%20N07-01.pdf). (consulté le 16/04/2017 à 14 :30)

# CHAPITRE01 : Des aspects sur le commerce extérieur.

( journal officiel N° 31 du 13 Mars 2007) relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.<sup>13</sup>

## **3-2-2 Les procédures de la domiciliation bancaire :**

La domiciliation se déroule en trois (3) étapes :

- Ouverture du dossier de domiciliation ;
- Gestion du dossier ;
- Apurement de domiciliation.

### **3-2-2-1 Ouverture du dossier de domiciliation :**

La domiciliation constitue l'opération préalable à tout d'exécution physique ou financière d'un contrat commercial ou factures.

La domiciliation est subordonnée, en plus de la constitution du dossier, au paiement d'une taxe par l'importateur dont le montant est fixé à 10 000,00 DA pour l'import de biens ou marchandises et au taux de 3% du montant de la domiciliation pour l'import des services (loi de finances 2009).

L'ouverture d'un dossier donne lieu à la délivrance d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire sur demande écrite de l'importateur après vérification du tarif douanier en liaison avec le produit à importer, et de la liste des produits interdits, prohibés ou soumis à une restriction.

Le numéro est prélevé d'un répertoire, dument coté et paraphé par un responsable, suivant modele type de la banque comportant une numérotation ouverte par trimestre, complétés par :

- La date d'ouverture.
- Le numéro de domiciliation.
- La date, références et montant en devises.
- Le nom de l'importateur.
- La décision du guichet à compléter après apurement.
- La date du compta rendu.

---

<sup>13</sup> Règlement banque d'Algérie, article 2 n° 91/12 du 14/08/1991

## CHAPITRE01 : Des aspects sur le commerce extérieur.

Le répertoire est tenu sur support papier et devrait être intégré dans le système d'information de la banque.

La codification de la domiciliation bancaire est composée de vingt et un (21) chiffres et lettres et se décompose dans l'ordre suivant, comme stipulé dans la note N° 53 du 27-11-00 de la banque d'Algérie.

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

- 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 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 chiffres qui indiquent la nature de contrat.
- G- Cinq chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant un même trimestre.
- H- Trois positions qui indiquent la monnaie de facturation selon la norme « ISO » .

Cette codification est matérialisée par un cachet de domiciliation reprenant le code de l'agence.

Exemple :

**Figure n°1 : Modèle cachet de domiciliation Importation**

BANQUE DU COMMERCE AGENCE LES ORANGES -----							
16	03	01	2006	1	10	00021	USD

## **CHAPITRE01 : Des aspects sur le commerce extérieur.**

Ce cachet sera apposé sur toutes les factures pro- forma, ou définitives, de meme que sur le contrat de prestations.

Pour le suivi de l'importation, un dossier de domiciliation appelé couramment « fiche de contrôle » est ouvert dans lequel est classé, une copie de facture ainsi que la demande de domiciliation du client.

A signaler que les chiffres en nombre de cinq (05) correspondent au numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts dans le trimestre.

La distinction qui prévalait jusqu'au 13 mai 2007 entre la domiciliation à délai normal appelée et celle à délai spécial dite « DIP » n'a plus de raison d'être. Par conséquent le numéro « chronologique à cinq chiffres » de domiciliation commencera du chiffre 00001 à l'infini.

Une commission de domiciliation et la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sont perçues pour chaque dossier ouvert suivant :

- Les conditions de la banque : arrêtées par chaque banque et en vigueur au moment de l'acte de domiciliation.
- Le barème en vigueur : fixé par la loi de finances de l'année concernée, s'agissant de la TVA.

En enregistrant ainsi :

- Débit : Compte du client ( Montant de la commission de domiciliation augmenté du montant de la TVA)
- Crédit : Compte de produits ( Montant de la commission de domiciliation)  
Compte TVA à réserver ( Montant de la TVA)

### **3-2-2-2 La gestion et le suivi du dossier :**

Cette phase se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation.

Toute imputation rentrant dans le cadre d'un dossier de domiciliation doit se faire en respect des dispositions de l'ouverture ( montant, fournisseur, monnaie et facturation, ect)

## **CHAPITRE01 : Des aspects sur le commerce extérieur.**

Chaque utilisation sera justifiée par une facture définitive appuyée d'un document attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire national dont un exemplaire sera conservé dans le dossier à savoir :

- Connaissance (B\L) portant la mention « on bord ».
- Lettre de transport aérienne « LTA ».
- Récépissé des transport ferroviaires, ou routiers.
- Récépissé des colis postaux, ou DHL ou autres.
- Avis d'arrivée des marchandises.

Cette procédure consiste donc :

- **Pour l'importateur :**

A s'engager à effectuer ou à faire effectuer pour son compte les opérations et les formalités bancaires requises par la réglementation en vigueur.

- **Pour la banque :**

A effectuer pour le compte du client des opérations et les formalités prévues par la réglementation des changes, et l'ouverture d'un dossier destiné à recevoir tous les documents préalables et définitifs :

- Facture pro forma et définitive.
- Contrat commercial.
- Autorisation du Ministère du commerce éventuellement.
- Tous documents, commercial, financier et douanier.

### **3-2-2-3 L'apurement :**

Au sens des dispositions de 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, L'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur.

Selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit :

## **CHAPITRE01 : Des aspects sur le commerce extérieur.**

- Dossier apuré : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale) ;
- Dossier en insuffisance de règlement : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;
- Dossier en excédant de règlement : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;
- Dossier non utilisé ou annulé : il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

### **Conclusion :**

A partir de ce qu'on a traité dans ce premier chapitre, nous constatons qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international qui doit comporter toutes les clauses juridiques essentielles qui concernent le bon déroulement commerciale de la transaction afin de prévenir les malentendus.

Aussi, le contrat constitue l'élément indispensable pour toute transaction et doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants car il constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts.

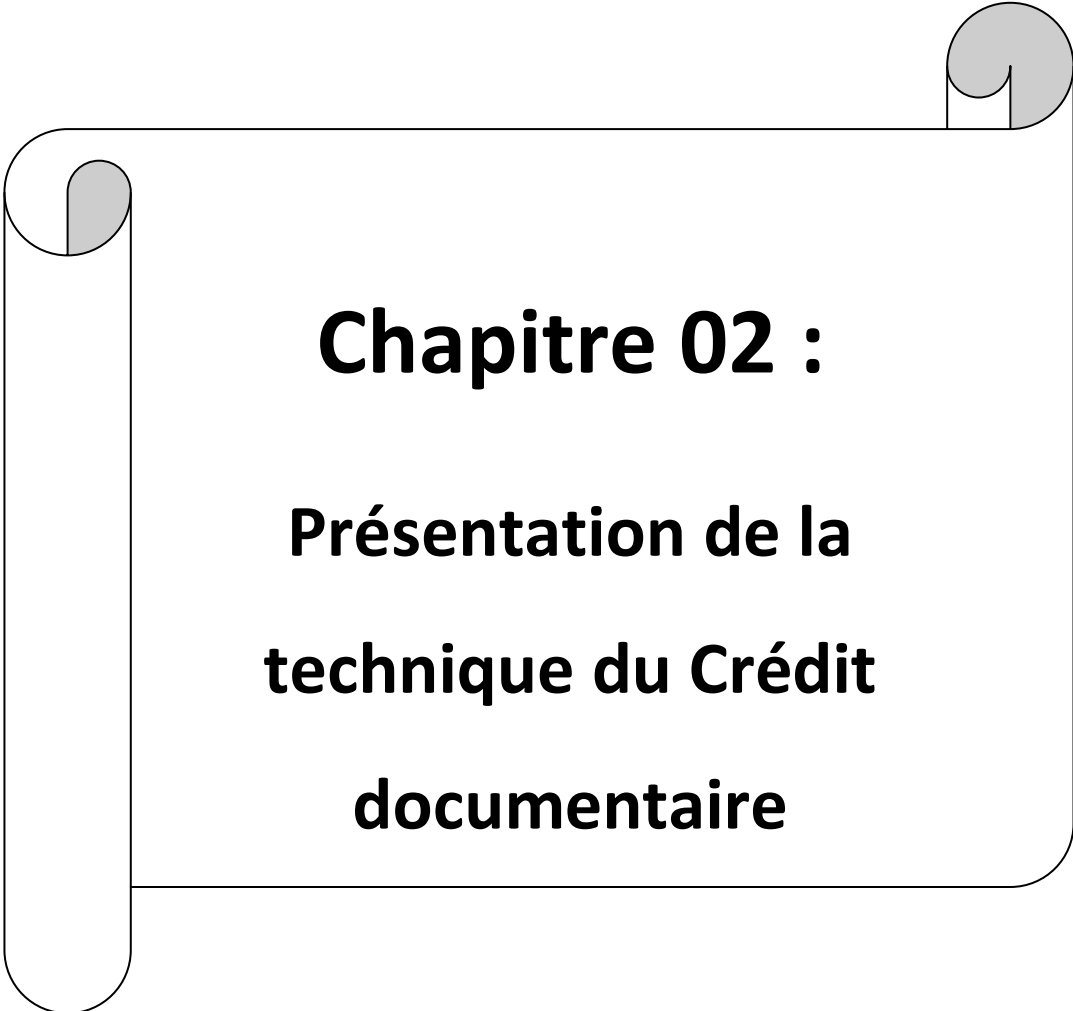
Ainsi, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi car L'Incoterm choisi permet de préciser où commence et s'arrête les obligations de l'acheteur et du vendeur, il répartit les responsabilités et les coûts entre ces deux parties afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

En fait, les règles et usances uniformes élaborés par la chambre internationale du commerce relatives au crédit documentaire sont un ensemble de règles et de textes utilisées notamment pour assurer la bonne utilisation des techniques bancaires du commerce extérieur.

Par ailleurs, les documents commerciaux constituent une preuve de l'existence de la transaction et de ce fait, de la marchandise et qui servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...).

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international s'achève sur plusieurs étapes qui donne lieu à un contrôle et suivi jusqu'à l'apurement et le compte rendu à la Banque d'Algérie.

Après avoir conclu la structure des échanges commerciaux internationaux, nous verrons dans le chapitre suivant, l'un des outils et les techniques de paiement proposés par les banques algériennes en générale et la Banque National d'Algérie (BNA) en particulier.



**Chapitre 02 :**

**Présentation de la**

**technique du Crédit**

**documentaire**

# Présentation de la technique du Crédit documentaire

---

## Introduction :

Aujourd'hui, le commerce mondial est impensable sans le crédit documentaire comme instrument de crédit mais aussi comme moyen de sécurité et d'exécution des paiements.

Il remplit toutes les conditions pour satisfaire ce rôle, dans la mesure où ses conditions sont claires et sans ambiguïté. Les exigences formelles sont cependant extrêmement rigoureuses: la banque ne peut procéder au paiement qu'en échange de documents absolument conformes aux exigences de la lettre de crédit.

Le crédit documentaire offre donc à l'exportateur un certain nombre d'avantages dont le plus important est l'assurance de percevoir dans les meilleures conditions, les produits de ses ventes à l'étranger

En contre partie, il offre à l'importateur une bonne garantie des prestations. Une émission conforme au contrat, des conditions pouvant être remplies à l'exportateur et une énumération pointue des documents garantissant à l'importateur la livraison convenue par contrat sont déterminantes.

Afin de mieux comprendre cette technique de paiement, nous allons présenter le crédit documentaire et ce qui concerne ses notions de base dans un chapitre réparti comme suit :

- La première section : Généralités sur le crédit documentaire.
- La deuxième section : Les différentes natures de crédit documentaire selon les trois grande critères.
- La troisième section : Le mécanisme et la réalisation du crédit documentaire.

## **CHAPITRE 02 : Présentation de la technique du crédit documentaire**

### **Section 01 : Généralités sur crédit documentaire.**

#### **1-1 Historique :**

Avant le XVIII<sup>ème</sup> siècle, les marchandises voyageaient sur les navires des grosses maisons de commerce, en même temps que leurs représentants chargés de l'acquisition des marchandises d'importation, qui étaient payées avec le produit de la vente des biens exportés.

Pas de besoin de type "crédit documentaire".

A la fin du XVIII<sup>ème</sup> siècle, la suppression des monopoles et la spécialisation fonctionnelle des acteurs du commerce international à permis l'émergence des lignes de navigation.

Les acheteurs et les vendeurs ont commencé à traiter à distance. Plus était long le trajet que devait parcourir la marchandise, plus était marqué l'écart entre le lieu et le moment de la conclusion du contrat et de l'embarquement et celui du paiement.

L'exportateur ne pouvait pas se permettre de se contenter de savoir que son acheteur était disposé à le payer et ne pouvait pas non plus supporter, seul, l'immobilisation, pendant plusieurs mois parfois, du capital qu'il avait investi dans sa marchandise.

Il ne pouvait pas non plus exiger de l'acheteur étranger qu'il paie d'avance, aussi longtemps que ce dernier n'avait pas la garantie que la livraison aurait été conforme à ce qui avait été contractuellement convenu.<sup>1</sup>

#### **La solution:**

Le crédit documentaire, dont la technique répond aux besoins de l'exportateur et de son client étranger.

Les deux mots « crédit documentaire »résument le principe fondamental de cette technique de paiement : du latin credoc<sup>2</sup>, qui signifie croire dans les documents.

#### **1-2 Définitions :**

Le crédit documentaire est un engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre une remise, dans un délai déterminé,

---

<sup>1</sup> KHALDI (Massimou), *Le crédit documentaire*, licence, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou Algérie, 2009, p33.

<sup>2</sup> [http://www.memoireonline.com/03/07/403/gestion-credits-encaissements-documentaires-importation-amenbank.html#\\_Toc158021177](http://www.memoireonline.com/03/07/403/gestion-credits-encaissements-documentaires-importation-amenbank.html#_Toc158021177) .le 21/08/2015

## **CHAPITRE 02 : Présentation de la technique du crédit documentaire**

de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués. L'objet de ces documents est de justifier l'exécution correcte des obligations de l'exportateur. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise.<sup>3</sup>

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque ( Banque emettrice) s'engage d'ordre et pour compte de son client importateur ( le donneur d'ordre) à régler à un tiers exportateur ( le bénéficiaire) dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire ( la banque notificatrice ) un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises.

Le crédit documentaire doit être soumis aux règles et usances uniformes (RUU) de la chambre de commerce internationale (CCI) .

Un crédit documentaire est l'engagement irrévocable de paiement (soit à vue ou à échéance), d'acceptation ou de négociation fait par une banque (banque émettrice) à un exportateur ( bénéficiaire) contre présentation de documents strictement conformes.

« Le crédit documentaire ou lettre de crédit est un engagement donné par une banque pour le compte de l'acheteur (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte, de payer au bénéficiaire la valeur d'un effet de commerce (traite), et/ou documents, sous réserve que les termes et conditions du crédit soient respectées.»<sup>4</sup>

### **1-3 L'encadrement juridique du crédit documentaire :**

Le crédit documentaire est une opération complexe. Le contrat de crédit documentaire en lui-même est difficile à établir, mais une difficulté supplémentaire s'y ajoute par le fait qu'il prend place dans un contrat plus large qu'est le contrat de vente international pour lequel il est souscrit.

Ainsi, dans le cadre de sa politique juridique générale, l'entreprise importatrice doit témoigner un soin très attentif à élaborer le crédit documentaire de la manière qui réponde le mieux à ses

---

<sup>3</sup> la Banque Socredo, Service du Commerce Extérieur, *Les techniques de paiement à l'international*, rapport Mai 2009.

<sup>4</sup> ROUYER-ACHOINEL, (Gérard):*la banque et l'entreprise*, la revue banque édition éditeur, 1996, P.336.

## CHAPITRE 02 : Présentation de la technique du crédit documentaire

besoins de sécurité, dépendant de chaque cas d'espèce. L'identification des règles de droit applicables fait partie de ces démarches.

La négociation contractuelle sera facilitée par l'existence des << Règles et Usances Uniformes (RUU 500) >> relatives aux crédits documentaires, élaborées par la Chambre de Commerce Internationale. Il s'agit d'une codification privée, établie pour la première fois en 1933 et qui est régulièrement revue. Ces règles font l'objet d'une adhésion extrêmement large à travers le monde et sont un outil de référence en la matière.

Pour s'en prévaloir et pour éviter toute controverse, les parties s'y référeront de manière explicite dans leur convention. En pratique, le crédit documentaire doit porter la formule suivante : << Cette lettre de crédit est soumise aux Règles et Usances Uniformes de la CCI - publication no ... >>, ou plus communément en anglais : <<This letter of credit is subject to the << Uniform Customs and Practice for documentary credit>> - International Chamber of Commerce - Publication no ...

Cependant, ni les dispositions contractuelles, ni le renvoi aux RUU ne peuvent régler toutes les questions. Il est donc utile de pouvoir faire référence à un corps pré constitué de règles de droit applicables, étatiques le plus souvent. Nous vous signalons que les parties ont la possibilité de désigner expressément le droit dont elles veulent se prévaloir. A défaut, la loi du lieu de l'exécution du crédit documentaire est une référence souvent prise en considération en cas de litige.

### **1-4 Les acteurs du crédit documentaire:<sup>5</sup>**

Dans une opération du commerce extérieur, la réalisation d'un crédit documentaire intervient généralement quatre parties :

- Le donneur d'ordre : il est le plus souvent l'acheteur ou un intermédiaire qui agit pour compte de l'acheteur ( exemple : une centrale d'achat ou d'importation). C'est celui qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire à la banque émettrice.
- Le bénéficiaire : le bénéficiaire du crédit documentaire est celui en faveur de qui est ouvert le crédit documentaire. Il s'agit donc du vendeur.

---

<sup>5</sup> HANNACHI, (M) et HELLAL, (K) : *Le financement et le risque du Commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire Au niveau de la BNA 356*, mémoire de master en sciences commerciales (Option : Finance et Commerce International), Université des sciences économiques, commerciales et de gestion, Bejaïa, 2013, p 5.

## CHAPITRE 02 : Présentation de la technique du crédit documentaire

- La banque émettrice : c'est la banque qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur la base des instructions de son clients : le donneur d'ordre. Elle est généralement située dans le pays de l'acheteur et s'engage directement vis-à-vis du bénéficiaire.
- La banque notificatrice : c'est la banque correspondante de la banque émettrice, elle est située soit dans le pays du vendeur soit dans un autre pays mais ou elle a une filiale.

Sa principale mission est de notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.

Elle devient une banque confirmatrice lorsqu' elle s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue.

### **1-5 Termes et conditions :<sup>6</sup>**

- Numéro de crédoc :

Le numéro du crédit documentaire correspond aux références de la banque émettrice à ce crédit.

- Date d'émission :

La date d'émission correspond à la date de transmission du crédit documentaire ( Message SWIFT 700) par la banque émettrice à la banque notificatrice.

- Date de validité :

La date de validité correspond à la date limite de l'engagement de la banque émettrice du l'acheteur, elle correspond aussi à la date d'expiration du crédit documentaire.

- Lieu de validité :

Le lieu de validité correspond au lieu ou les documents devront etre présentés.

Généralement, le pays indiqué correspond à celui ou la banque notificatrice ou confirmante est établie.

- Montant du crédoc :

Le montant est la devise de facturation dans laquelle il est libellé.

---

<sup>6</sup> HADDAD (S) et COLLECTIF, *Le crédit documentaire*, édition pages bleues, Alger, 2009, P11.

## CHAPITRE 02 : Présentation de la technique du crédit documentaire

- Tolérance :

La tolérance correspond au montant avec une variation de plus « + »% ou de moins « - » % .

- Réalisable :

La banque réalisatrice du crédit documentaire. La banque qui est autorisée à « payer », « accepter », ou « négocier » le crédit.

- Tirages :

Le tirage correspond a la période dont paiement peut effectuer.

- Expéditions partielles :

Les expéditions partielles des marchandises sont soit autorisées soit interdites.

- Transbordements :

Le transbordement des marchandises au cours du voyage est suivi par une autorisation ou une interdiction, si les deux parties sont d'accord ou non de décharger et recharger la marchandise d'un navire sur un autre.

- Lieu d'embarquement :

Le lieu d'embarquement des marchandises est soit port, aéroport,..... ça dépend du mode de transport et du incoterm utilisés.

- Date limite d'expédition :

La date limite d'expédition correspond au dernier délai d'expédition.

- Documents requis :

Les documents requis sont les documents demandés par un crédoc, ils doivent être identifiés quant à leurs titre, leur objet, leur nombre.

## **CHAPITRE 02 : Présentation de la technique du crédit documentaire**

- Conditions supplémentaires :

Les conditions supplémentaires correspondent aux obligations à respecter à propos de ce crédit documentaire.

- Commissions et frais bancaires :

Les commissions et frais bancaires correspondent aux indications et instructions de la répartition des frais bancaires entre les deux parties.

- Délai de présentation :

Le délai de présentation correspond au délai concernant la présentation des documents demandés dans le crédoc.

- Instruction de confirmation :

L'instruction de confirmation correspond à la confirmation donnée par la banque émettrice.

- Date de notification :

La date de notification correspond à la date d'envoi du crédit documentaire par la banque notificatrice .

### **1-6 Les caractéristiques du crédit documentaire :**

Le crédit documentaire a une grande importance vue son utilisation fréquente et son niveau de sécurité dans le monde entier ; Le crédit documentaire fait l'objet des règles et usances uniformes régis par la chambre de commerce internationale ( CCI), ces règles servent à préciser les obligations et les instructions ainsi que les obligations de chaque partie de contrat.

- Le crédit documentaire possède un pouvoir de particularité qui lui permet d'être à la fois :
  - Un arrangement bancaire sert dans les transactions commerciales internationales.
  - Il est considéré comme une garantie pour les deux parties.
  - Un outil de crédit par signature approuvé par la banque à l'acheteur.
  - Instrument de paiement permet d'assurer le paiement en faveur du vendeur, sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit

## CHAPITRE 02 : Présentation de la technique du crédit documentaire

- Une garantie pour l'importateur de la marchandise, quant à l'accomplissement par l'exportateur de ses obligations contractuelles.
- Un moyen de paiement créé sur le principe de la circulation des documents par la vérification de la conformité des documents selon les instructions du client, et non pas basé sur la qualité de la marchandise et sa quantité.
- Le crédit documentaire est lié d'une part au contrat sous-jacent (la vente internationale) afin d'assurer le paiement, mais d'une autre part le crédoc est indépendant juridiquement de ce contrat car son principe documentaire permet l'exécution technique par les banques.
- Les indications du crédit documentaire :

Toute opération de crédit documentaire est fondée sur "une demande d'ouverture de crédit documentaire" exprimée par l'importateur. Cette demande contient en général les indications suivantes :

- Le nom et l'adresse du bénéficiaire (vendeur).
- Le montant du crédit.
- Le type de crédit : révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé, transférable ou non.
- Le mode de réalisation.
- La désignation du tiré des éventuels effets et leur date d'échéance.
- La description sommaire des marchandises mentionnant entre autres les quantités, les prix, la qualité.
- Le lieu et la date limite d'embarquement, d'expédition ou de prise en charge.
- La date et le lieu de validité du crédit.
- Le type de crédit (transférable ou non transférable).
- Le mode de transmission du crédit : par avion, par télégramme ou télex, pli cartable.
- Le mode de paiement du fret (à l'avance ou non).
- La liste des documents exigés ainsi que l'incoterm à utiliser.

## **CHAPITRE 02 : Présentation de la technique du crédit documentaire**

### **1-7 les avantages et les inconvénients du crédit documentaire :<sup>7</sup>**

Le crédit documentaire engendre plusieurs avantages et inconvénients pour le l'acheteur et le vendeur.

#### **1-7-1 Les avantages :**

##### **- La bonne sécurité :**

Le crédit bancaire est l'instrument bancaire le plus sécurisé qui traite l'engagement des banques en combinant les obligations hétérogènes des deux parties.

L'acheteur a l'obligation de payer contre la remise des documents conformes en quantité et en qualité.

En contre partie, il est sur que le vendeur a le droit d'être payé contre la présentation et la conformité de ses documents exigés par sa banque cela veut dire que la marchandise a été bien envoyée par le vendeur.

En cas de présentation non conforme des documents, la banque émettrice, notificatrice ou confirmatrice a le droit de ne pas honorer ses obligations mais L'acheteur peut décider de lever les réserves des documents non conformes si la banque accepte cette levée d'irrégularités.

##### **- La rapidité de paiement :**

La réalisation d'un gain important et rapide grâce à la rapidité et la maîtrise des circuits d'encaissement bancaire.

Selon les modalités de paiement, la rapidité du crédoc s'intensifie encore plus ; quand le crédoc est réalisé à vue directement aux caisses de la banque notificatrice ou de la part de la banque confirmatrice si le crédoc est confirmé, le vendeur peut se faire payer d'expédition des marchandises ou de la prestation des services.

Si le crédoc est réalisée par un paiement différé le vendeur reçoit son argent après la réception des marchandises par l'acheteur et si le paiement réalisable par acceptation ou par négociation le vendeur peut mobiliser les traites créés et alimenter sa trésorerie.

---

<sup>7</sup> BALKHEIR (Sid ahmed), *Les différents modes de paiement*, Licence en sciences commerciales et finance, Université de Mostaganem, Algérie, 2009,

## **CHAPITRE 02 : Présentation de la technique du crédit documentaire**

### **- La grande précision :**

Le crédit documentaire est un instrument représentant la grande précision qui se base sur l'examen de documents réalisé par des spécialistes, respectant à la lettre les conditions stipulées dans l'ouverture du crédoc afin d'éviter les conflits.

### **- Universalité :**

Le crédit documentaire est un instrument de paiement à l'international, sous réserve des lois régis par des organisations mondiales telle que la chambre du commerce international qui convient aux exigences du marché et règlement des marchandises et des services sur l'échel mondial qui fournit des divergences imences de solutions de règlement vu les différents types de cré doc existant.

### **1-7-2 Les inconvénients :**

#### **- La procédure complexe :**

Le crédit documentaire est un processus qui passe par des différentes étapes selon le type de crédoc, afin de traiter les documents exigés ainsi que les dates limites pour assurer aux différentes parties la plus grande sécurité , cette manutention le rend compliqué pour les commerçants.

#### **- Le formalisme rigoureux :**

Le processus de le crédit documentaire demande l'engagement des banques pour effectuer le paiement, ce qui nécessite l'examen détaillé des documents et le consentement des banques en cas des modifications des clauses de crédoc par l'une des parties ;

Ces procédures de sécurité et de prudence sont lourds car elles causent souvent le refus des documents à première présentation ainsi que des retards dans l'arrivée des documents qui empeche la rapidité de dédouanement et la réception de la marchandise.

#### **- Le cout élevé :**

La réalisation d'un crédit documentaire engendre des couts et des frais des commissions surtout lorsqu'il s'agit d'un montant important.

## **CHAPITRE 02 : Présentation de la technique du crédit documentaire**

Les charges seront supportées soit par le donneur d'ordre, soit par le bénéficiaire de contrat sinon chaque partie prend à sa charge ses frais selon les clauses de contrat l'indiquent en utilisant la formule la plus courante : « toute les commissions et tous frais perçu hors de pays émetteur sont à la charge du bénéficiaire ou donneur d'ordre ».

### **1-8 Le role du crédit documentaire :**

Le crédit documentaire a pour rôle de satisfaire l'acheteur (l'importateur) et le vendeur (l'exportateur) car c'est un :

#### **1-8-1 Moyen de transaction:**

Le crédit documentaire est un moyen d'acquérir des biens et des marchandises avec **l'intervention de deux banques : celle Du vendeur et celle de l'acheteur.**

#### **1-8-2 Elément de confort et sécurité :**

Le crédit documentaire est pour les contractions commerciales et la dénomination commune de leur préoccupation.

#### **1-8-3 Instrument de règlement :**

Le crédit documentaire peut se révéler de pratique courante pour des exportateurs avisés pour peu qu'on ne l'alourdisse pas de clauses et conditions inutilement sophistiqué. Il supprime dans des cas le concours bancaire de trésorerie.

### **1-9 Les fonctions économiques :<sup>8</sup>**

Deux fonctions essentielles caractérisent les crédits documentaires :

---

<sup>8</sup> BOUDINOT (Alain), FRABOT (Jean Claude), *Technique et Pratique Bancaire*, édition SIREY, Paris, 1996, P413-415.

## **CHAPITRE 02 : Présentation de la technique du crédit documentaire**

### **1-9-1 La fonction sécurité :**

le crédit documentaire donne la possibilité au vendeur de réclamer le paiement du prix de vente non à un acheteur éloigné et peut être inconnu mais à une banque de premier rang située dans son pays ; cela vaut également pour l'acheteur, le crédit documentaire constitue pour lui une sécurité en ce sens que le vendeur n'est payé qu'après vérification par la banque des documents présentés, ceux-ci permettant de contrôler assez largement l'exécution de ses obligations de fabrication ou de livraison.

### **1-9-2 La fonction financement :**

l'acheteur a la possibilité d'obtenir de sa banque ou du vendeur le crédit nécessaire pour financer la période, parfois assez longue, pendant laquelle voyage la marchandise ; le vendeur peut également céder par avance le produit de sa vente par le biais d'une technique de financement en devises appropriée (avances en devises, escompte en devises, Mobilisation des créances nées sur l'étranger...); la plus courante et la plus conventionnelle est "le transfert" du crédit d'origine en faveur de son fournisseur en tant que second bénéficiaire à des conditions peu onéreuses.

## **CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.**

### **Section 02 : Les différentes natures de crédit documentaire selon les**

#### **Trois grandes critères.**

Un importateur et un exportateur se connaissent mal, peuvent hésiter, l'un à se dessaisir de sa marchandise, l'autre à la régler avant de l'avoir reçue.

Pour cela, ils conviennent de dénouer leur transaction commerciale par l'ouverture d'un crédit documentaire, afin d'éviter cette situation embarrassante.

Le crédit documentaire est ouvert à la demande de l'importateur en faveur de l'exportateur avec l'intervention de leurs banques respectives par la présentation de documents sans lesquels l'opération ne peut se concrétiser.

La banque de l'importateur n'agira dans cette opération, que sur instruction de son client importateur.

Quand à l'exportateur, il aura à présenter des documents conformes à sa banque contre paiement à vue ou à échéance.

#### **2-1 Les formes du crédit documentaires selon les trois grands critères :**

Il existe plusieurs formes et types de crédit documentaire qui se regroupent selon des critères tels que le critère de sécurité, le critère de mode de réalisation et critère de financement.

##### **2-1-1 Selon le critère de sécurité :**

Dans cette catégorie, il y'a les plus trois grandes formes qui se définis par le degré de sécurité pour l'exportateur et le cout élevé pour l'importateur.

##### **2-1-1-1 Le crédit documentaire révocable :**

###### **a- Définition :**

Selon les RUU 600<sup>1</sup> de la Chambre de commerce internationale, un crédit documentaire révocable est une des formes du CREDOC dans laquelle la banque émettrice peut amender ou annuler (révoqué) à tout moment ses engagements sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable. La banque ne souscrit aucun engagement en faveur du bénéficiaire. Il offre peu

---

<sup>1</sup> RUU 600 : Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires.

## CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.

de garanties pour l'exportateur.<sup>2</sup>

« Le crédit documentaire révocable est celui où la banque ne souscrit aucun engagement en faveur du bénéficiaire. Elle l'informe uniquement de l'ouverture du crédit qu'elle accorde à son client l'acheteur. Le crédit documentaire révocable peut être modifié ou révoqué, à tout moment, sans notification au vendeur. Il offre peu de garanties pour l'exportateur. »<sup>3</sup>

De nos jours, le crédit documentaire révocable est très peu utilisé car il ne présente pas une vraie sécurité pour le vendeur mis en contre partie, il procure beaucoup de souplesse pour l'acheteur. Ce mode de crédoc ne convient que si les deux parties contractuels se connaissent bien et que le vendeur ait une certaine confiance à l'importateur.

### **b- Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire révocable<sup>4</sup>:**

Le crédit documentaire révocable rapporte beaucoup de souplesse à l'acheteur et cout peu élevé par rapport aux autres types de crédit, mais il ne procure pas une réelle sécurité au vendeur, sauf dans le cas ou celui-ci entretien de bonnes relations d'affaires avec son client.

Dés lors, pourquoi certains vendeurs acceptent-ils de tels crédits ?

En effet, sauf annulation entre temps, le bénéficiaire obtient couverture immédiatement après l'embarquement des marchandises et est de la sorte 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 manouvres 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 mis chemin entre le crédit irrévocable et la remise documentaire.

---

<sup>2</sup> <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/credit-documentaire-credoc-revocable.html>. (publié le 18 août 2017 18:17:28 GMT et consulté le 25/08/2017 à 23 :00)

<sup>3</sup> <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/credit-documentaire-revocable> ( consulté 25/08/2017)

<sup>4</sup> LAHLOU(Moussa) : *Le crédit documentaire instrument de garantie de paiement ; et de financement du commerce international* 1999.

## **CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.**

### **2-1-1-2 Le crédit documentaire irrévocable<sup>5</sup> :**

#### **a- Définition :**

Ce type de crédit documentaire est basé sur l'engagement irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur d'effectuer ou de faire effectuer un règlement moyennant la Présentation des documents conformes aux exigences (instruction) de l'acheteur.

Les modifications ou annulations des conditions du crédit sont soumis à l'accord préalable du bénéficiaire.

Dans cette forme, la banque Notificatrice n'est tenue que de transmettre (notifier) au bénéficiaire l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur, sans y ajouter aucun engagement de sa part, elle a donc un rôle d'intermédiaire mandataire.

#### **b- Les avantages et inconvénients du crédit documentaire irrévocable :**

Le crédit documentaire irrévocable est moins souple pour l'acheteur en le comparant avec le crédit documentaire révocable en faite il est aussi un avantage pour le bénéficiaire car sans l'accord de toutes les parties ,il ne peut pas etre modifié ou annulé.

Ce type de crédit expose le vendeur àux multiples risques :

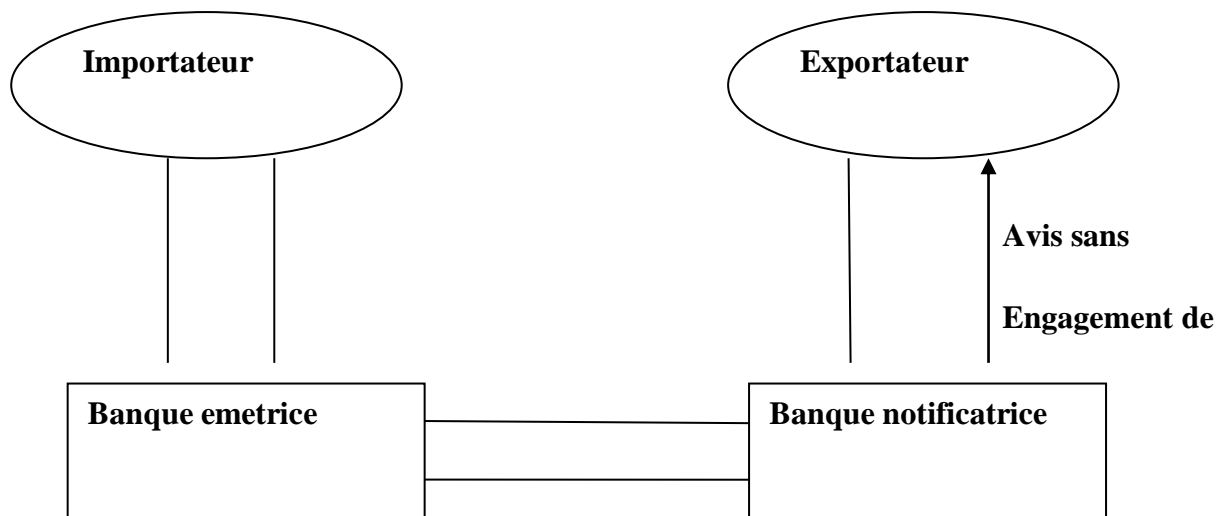
- Difficulté financière du banquier étranger.
- Crise économique dans le pays lié à un coup d'état du banquier étranger, qui engendre une cessation de paiement afin de rétablir la balance économique.
- Crise politique, provoquant la rupture des relations diplomatiques et donc une suspension du règlement des marchandises en cours d'importation.
- Le risque d'une politique de change suspendant les transferts de devises vers l'étranger.
- le risque d'une catastrophe naturelle.

---

<sup>5</sup> CHIBANI, (Rabah) : *le vade-mecum de l'import-export* , Edition ENAG, Alger 1997, pp 32-33.

## CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.

### Schéma N° 2 : crédit documentaire irrévocable



Source : **Moussa Lahlou « Le crédit documentaire : un instrument de garantie, de paiement de Financement du commerce international, 1999, P.34.**

#### 2-1-1-3 Crédit documentaire irrévocable et confirmé :<sup>6</sup>

##### a- Définition :

Le crédit documentaire irrévocable et confirmé assure à l'exportateur deux engagements de paiement indépendants : celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice (notificatrice).

Ce type de crédit représente alors un double engagement de paiement, cette confirmation est sollicitée soit par la banque émettrice après la recommandation de l'importateur, soit demandée par la banque notificatrice après la demande de l'exportateur.

<sup>6</sup> GROUMANN-YETTOU, (Sylvie) : *commerce international guide pratique*, 6eme Edition, Lexis Nexis SA, 2005, paris, p 162.

## CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.

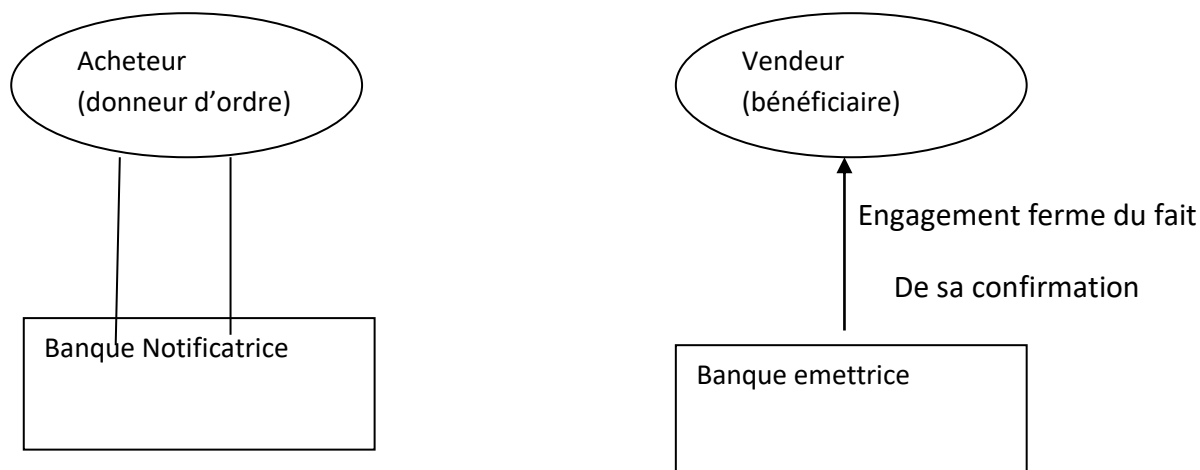
### b- Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Avec ce type de crédit documentaire, le bénéficiaire possède deux engagements de paiements indépendants, celui de la banque notificatrice et celui de la banque émettrice .

Le crédit irrévocable et confirmé offre une grande sécurité au bénéficiaire.

Ce type de crédit présente un coût le plus élevé, car la sécurité jouant au profit de l'exportateur, l'importateur a la possibilité de demander que les frais de confirmation soient supportés par l'exportateur.

#### Schéma N°3 : crédit irrévocable et confirmé



Source : **Moussa Lahlou** : « le crédit documentaire : un instrument de garantie, de paiement de Financement du commerce international, 1999, P.34.

#### 2-1-2 Selon le critère de réalisation :

Dans cette catégorie, il y'a les plus quatre grandes formes qui se définis par rapport à la méthode de paiement dont le crédit est établi.

On trouve la méthode de paiement à vue, par accéptation, différé, par négociation.

## **CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.**

### **2-1-2-1 Le crédit documentaire par paiement à vue :**

#### **a- Définition :**

Dans ce type de crédit documentaire, l'exportateur bénéficie du paiement après la remise des documents conformes aux instructions de ce crédoc, cette opération se base sur le principe de « donnant- donnant » « vous remettez des documents conformes – je te paye » en suivant un délai de sept jours (07) ouvrables ( sauf quand les banques ne travaillent pas) suivant le jour de réception des documents pour les opération de vérification et pour lever ou refuser les documents .

La rémunération de l'exportateur par la banque notificatrice suppose que celle-ci ait obtenu les fonds de la banque émettrice, soit en débitant son compte dans ces livres, soit en attendant la réception des fonds selon les instructions de l'ouverture de crédit documentaire (rubrique 78 « Instruction de banque à banque »). La banque notificatrice ne règle les documents qui si elle-même est certaine d'être remboursée. Dans l'attente, son paiement est réalisé car elle ne prend pas d'engagement ferme, contrairement à une banque confirmante. Il peut néanmoins arriver que la date de valeur (date à laquelle il y'a sortie/effective des fonds) appliquée soit différente de quelque jours ; c'est notamment le cas lorsque la banque désignée (notificatrice) doit se couvrir auprès de la banque de remboursement.

### **2-1-2-2 Le crédit documentaire par paiement différé :**

Dans ce mode de paiement, le vendeur peut accorder à l'acheteur un délai de paiement revendre la marchandise avant l'échéance et avec le produit de la vente payer le montant du crédit documentaire.

Après la remise des documents conformes aux instructions de l'ouverture de crédoc, la banque émettrice ou la banque confirmatrice s'engage par écrit à valider le paiement à l'échéance, le terme de ce dernier doit être stipulé dans le Credoc.

L'échéance est fixée ou convenue d'avance entre l'acheteur et le vendeur (paiement exigible le xx/xx/xx) ou calculée à partir de la date d'expédition (crédit réalisable à X jours de la date d'expédition). Les paiements différés sont possibles tant pour les crédits confirmés que non confirmés.

## **CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.**

### **2-1-2-3 Crédit documentaire par acceptation :**

Dans ce type de crédit documentaire, Le vendeur transmet les documents qui doivent être conformes, en apportant la preuve de l'exportation des marchandises ou de la prestation de service accompagnés d'une traite la banque vérifie la conformité des documents aux stipulations du Credoc et accepte la traite .

Le bénéficiaire émis La traite pour pouvoir être escomptée auprès de sa banque. Généralement, il s'agira d'un escompte avec recours, sauf s'il est pratique par la banque confirmante. La banque émettrice s'engage alors à couvrir la banque correspondante à l'échéance.

Le règlement par acceptation matérialise un délai de paiement consenti par l'exportateur à l'acheteur étranger jusqu'à l'échéance de la traite.

Pour mettre en oeuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.<sup>7</sup>

### **2-1-2-4Crédit documentaire par négociation :**

Dans le cadre d'un paiement par négociation, le vendeur envoie à la banque notificatrice les documents apportant la preuve de l'expédition des marchandises ou de la prestation de service accompagnés d'une traite tirée sur l'acheteur , la banque vérifie la conformité des documents puis elle négocie la traite.

Le bénéficiaire crée une traite qui est négociée par la banque désignée . Cette technique permet à l'exportateur d'être payé directement ou à l'avance. Il est important de noter que la banque désignée n'a pas l'obligation de négocier les traites.

Le bénéficiaire sera payé par la banque négociatrice du montant de la traite ou des documents, ce paiement s'effectue sous déduction des intérêts et commissions de la négociation, en représentant les délais de courrier nécessaires pour transmettre les documents à la banque émettrice qui la remboursera.

Quand le bénéficiaire sera réglé et effectué « sauf bonne fin » par la banque négociatrice qui conservera un recours vis-à-vis du bénéficiaire. , en cas de non-paiement de la banque

---

<sup>7</sup> HANNACHI (M), HELLAL (K) : Op.cit. P46

## CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.

Tableau N° 1: les modes de réalisation ; les points essentiels

Crédit réalisable par	Paiement a vue	Paiement a vue	Acceptation	Négociation
Forme de paiement	Paiement des documents a vu sous réserve de conformité aux conditions du crédit	La banque désignée paie le bénéficiaire à la date stipulée dans le crédit (exemple : à 60 Jours de la date de connaissance maritime). Dans le cas des expéditions partielles autorisées le paiement peut se réaliser en plusieurs échéances successives	La créance du bénéficiaire est matérialisée par une traite émise par le bénéficiaire (le tireur), tirée sur la banque émettrice (le tiré). En aucun cas, la traite ne doit être tirée sur le donneur d'ordre (l'acheteur), dans la mesure où le bénéficiaire dispose d'un engagement irrévocable d'une banque.	Grâce à la négociation, le bénéficiaire va disposer d'une avance de fonds accordée par la banque notificatrice, cette facilité n'engage aucunement la banque émettrice. Celle-ci est libre d'apprécier la conformité des documents par rapport aux conditions du crédit, indépendamment de l'avance de fonds effectué

Source : Legrand. G et Martini. H, le management des opérations du commerce international, édition Dunod, Belgique 2007, P.109.

### 2-1-3 Selon le critère de financement :

Il arrive fréquemment dans le commerce international que l'exportateur ne soit pas producteur ou prestataire des biens/ services exportés mais soit une Société de négoce ou une entreprise qui achète/ sous-traite des produits/ services en vue de les revendre. Aussi dans ce type de commerce, les crédits documentaires transférables, avec red/green clause, dérivés du crédit documentaire "classique", permettent de répondre à une préoccupation majeure concernant le financement de ce type de commerce (transit). S'ajoute à ces formes

## CHAPITRE 02 : Présentation de la technique du crédit documentaire.

particulières de crédit documentaire, la lettre de crédit stand by ou lettre de crédit de soutien ou d'appui.<sup>8</sup>

### 2-1-3-1 Le crédit documentaire revolving :

#### a- Définition :

Pour obtenir des prix avantageux, l'acheteur peut envisager, en accord avec le vendeur, une commande de marchandises dépassant ses besoins du moment. La livraison sera donc échelonnée sur une période déterminée.

L'acheteur peut alors faire ouvrir un crédit documentaire renouvelable (revolving) d'un montant couvrant la contre-valeur d'une livraison fractionnée.

Ce type de crédit documentaire est un engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement de marchandises contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat.

Le crédit documentaire peut être révocable ou irrévocable, notifié ou confirmé.

Il existe deux formes de Credoc revolving :<sup>9</sup>

#### - Le crédit revolving non cumulatif : (non reportable)

Si le vendeur bénéficiaire a omis de présenter les documents spécifiques après l'expiration de la période déterminée, il n'aura plus le droit de percevoir le montant du Credoc relatif à cette période et le crédit se renouvèle uniquement pour la période postérieure, il n'aura même pas le droit d'utiliser les sommes restantes concernant la période antérieure.

---

<sup>8</sup> M. Ange de Luvincent TAPE, *Gestion des Crédits et Encaissements Documentaires à l'Importation : Techniques, Analyses et Perspectives*, Mastère Spécialisé en Gestion des Organismes Financiers et Bancaires, Université Internationale de Tunis, 2006.

<sup>9</sup> [http://www.legavox.fr/article/imprimer.php?id\\_article=3031](http://www.legavox.fr/article/imprimer.php?id_article=3031) (consulté le 25/08/2017 à 12 :00)

## CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.

### - Le crédit revolving cumulatif : (reportable)<sup>10</sup>

Les sommes non utilisées pendant une période peuvent être reportées sur la période suivante ; le crédit est alors appelé cumulatif ou reportable.

Il convient de distinguer le crédit revolving du renouvellement du Credoc qui est une technique destinée à le proroger et qui n'est pas une obligation à la charge de la banque ou du donneur d'ordre auquel cas il faut l'accord de ces deux parties, contrairement au crédit revolving qui se renouvèle automatiquement créant des obligations respectives à la charge de la banque et du donneur d'ordre.

Le mécanisme du crédit revolving apporte des avantages aux deux parties contractantes :

- L'importateur ayant imposé un intervalle de temps entre chaque livraison (périodicité des tranches) lui est profitable dans le sens où il pourrait soulager sa trésorerie.
- L'exportateur, il peut se trouver en possession d'un contrat lui accordant, a lui aussi, plus de souplesse et lui allégeant sa trésorerie dans la mesure où il n'est pas obligé d'investir sur le montant global du contrat (production par tranche).

Le crédit documentaire "revolving" vise à :

- Limiter les commissions perçues par les banques à chaque ouverture d'un crédit documentaire.
- Eviter des pertes de temps en économisant des démarches et des formalités répétitives, ainsi que l'attente des accords de la banque pour chaque émission).

L'avantage de ce type de crédit pour l'importateur est principalement de sécuriser ses approvisionnements pour toute la période du contrat sans avoir à se soucier de remettre en place des crédits documentaires pour chaque livraison. Il apporte donc souplesse et simplicité. Au même titre, l'exportateur bénéficie d'un engagement bancaire pour toute la durée du contrat. Il doit cependant veiller à ce que le crédit soit cumulatif de manière à ce que le montant d'une tranche soit reporté sur la tranche suivante en cas de retard de livraison ou livraison incomplète.

---

<sup>10</sup> Dr. ADYEL (Karim), *LES FORMES DU CREDIT DOCUMENTAIRE REPOSANT SUR LA NATURE COMMERCIALE*, Article juridique publié le 21/08/2010 à 17:09.

## CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.

### b- Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire revolving :

Tableau n°02: Les Avantages et les inconvénients du crédit revolving:

Les Avantages	les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• Le crédit revolving est une opération facile a mettre en place</li><li>• Il peut s'utiliser pour faible montants</li><li>• La possibilité de débits d'expédition en cas de crédit cumulatif ;</li><li>• Son coût et moins élevé que celui de plusieurs crédits documentaires relevant de la même transaction ;</li><li>• C'est un bon outil d'échelonnement de livraisons,</li><li>• Le travail administratif est simplifié</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les banques émettrice ou confirmant peuvent refuser sa mise en place si elle estime l'encours trop important ;</li><li>• Le non-respect des délais d'expédition en cas de crédit non cumulatif annule une partie de son montant.</li></ul>

Source : **MONOD, (Didier-Pierre): *moyens et techniques de paiements internationaux*, 4eme édition mise à jour, ESKA, Paris, 2007, P.141.**

#### 2-1-3-2 Le crédit documentaire transférable<sup>11</sup> :

##### a- Définition :

Le crédit transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire a le droit de demander à la banque chargée d'effectuer le paiement ou l'acceptation ou à toute banque habilitée a effectuer la négociation, qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs tiers (second bénéficiaire). Art. 48 des RUU.

L'originalité de cette forme de Credoc demeure dans la faculté offerte à un intermédiaire de transférer le crédit à un ou plusieurs fournisseurs qui sont les véritables fournisseurs, c'est

<sup>11</sup> Dr. ADYEL (Karim), *LES FORMES DU CREDIT DOCUMENTAIRE REPOSANT SUR LA NATURE COMMERCIALE*, Article juridique publié le 21/08/2010 à 17:09.

## CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.

donc une clause extensive à la règle ordinaire car elle fait profiter une tierce personne inconnue au départ du bénéficiaire du crédit direct conféré au bénéficiaire originel à l'encontre de la banque émettrice qui doit nécessairement stipuler le caractère transférable du Credoc, lequel n'est jamais présumé.

Toutefois le crédit peut devenir transférable par amendement. Aussi, la banque chargée du transfert, notificatrice ou confirmatrice, doit y consentir. Le refus de confirmation de la banque intermédiaire ne survient qu'exceptionnellement. Il faut ajouter également que la transmission du crédit ne peut s'effectuer qu'une seule fois, ce dernier peut être fractionné au bénéfice de plusieurs tiers sous réserve d'interdiction d'expéditions partielles. Le transfert ne peut également excéder le montant total du crédit. Les conditions du crédit d'origine ne peuvent être modifiées sauf quelques exceptions (montant du crédit, prix unitaire, période de validité, date limite de présentation des documents et le délai d'expédition), et ce dans le but de permettre une totale adéquation du crédit avec la transaction commerciale secondaire. Il est à noter que juridiquement, avec cette forme de Credoc, la transmission au second bénéficiaire n'est pas un second crédit en ce sens qu'il y a transfert au bénéficiaire de tous les droits issus de l'ouverture du crédit, incluant la créance.

Sur un plan économique, l'intérêt de cette forme de Credoc se manifeste par le fait qu'un intermédiaire va assumer dans le crédit le rôle du premier bénéficiaire et demandera que le bénéfice de ce crédit soit transféré à un second bénéficiaire, le fournisseur réel de la marchandise, moyennant une marge bénéficiaire; c'est pour cela que dans la pratique une substitution de facture fait apparaître une différence de prix représentant le gain de la transaction pour le premier bénéficiaire.

### b- Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire transférable :

**Tableau n°3** : Les avantages et les inconvénients du crédit transférable

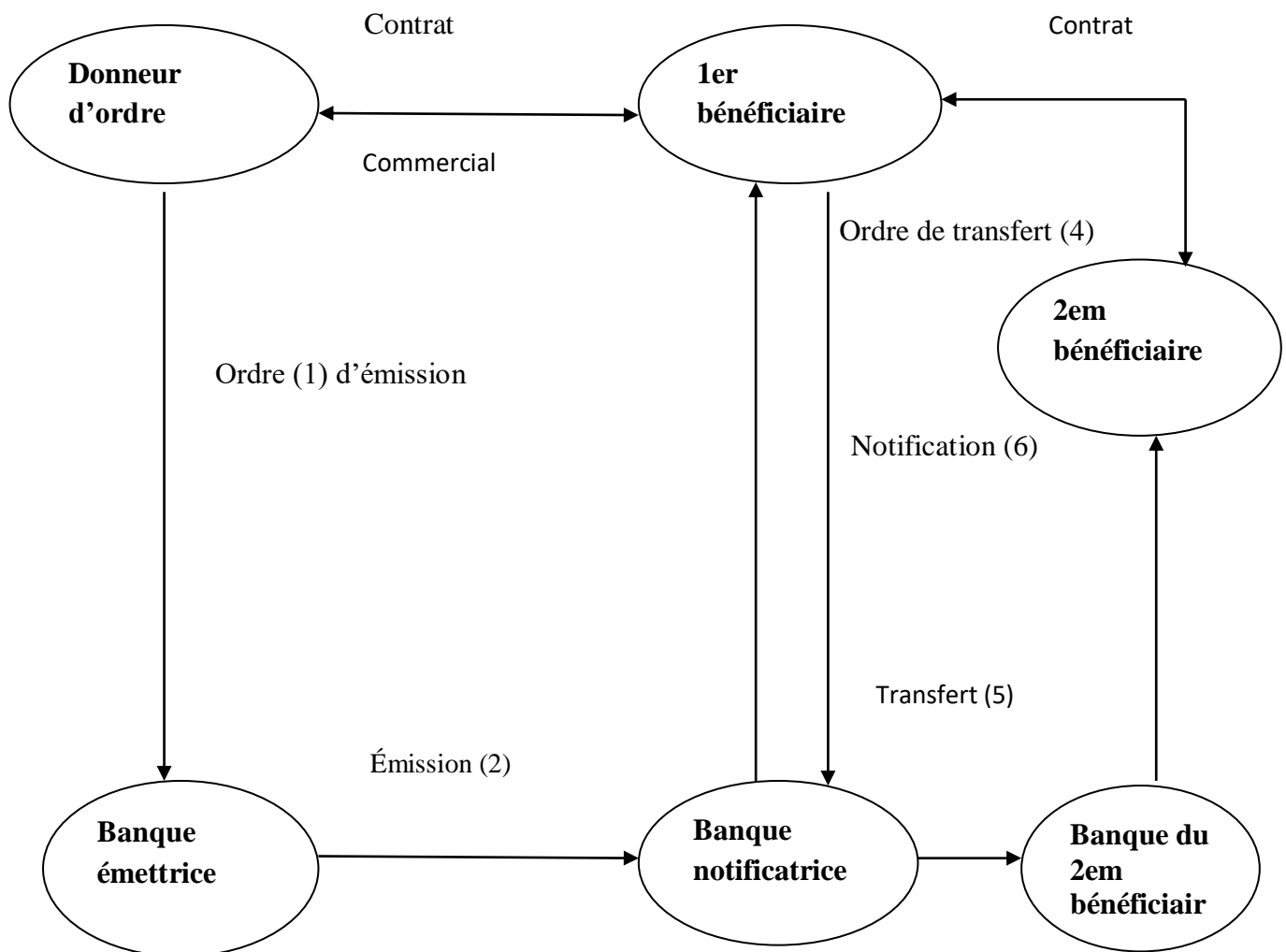
Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• Facile à mettre en oeuvre</li><li>• Permet de gérer des affaires sans déposer de la trésorerie correspondante, car cette technique ne mobilise pas de ligne de crédit auprès de la banque transférante</li><li>• Si le crédit documentaire est</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• N'est pas toujours possible à réaliser.</li><li>• Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf dans le cas de montage spécifique.</li><li>• Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice</li></ul>

## CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.

confirmé, le transfère emporte l'engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur.	
--	--

Source : MARTINI.H., DEPREE.D, CLIEN-CORNEDE.J OPCIT, P.14

### Schéma N°5: L'émission et transfert d'un crédit documentaire transférable



Source : Lahlou Moussa, le crédit documentaire un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international, édition ENAG, 1999, P.70.

## CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.

### 2-1-3-3 Le crédit documentaire Red clause :<sup>12</sup>

#### a- Définition :

On retrouve l'origine de cette forme de Credoc dans le commerce d'importation de fourrures venant de Chine ou de laine d'Australie. Ce système consiste à mentionner à l'encre rouge dans la lettre de crédit pour bien attirer l'attention des parties, que le donneur d'ordre autorisait le bénéficiaire à demander des avances à découvert. C'est en fait une technique bien adaptée au préfinancement des intermédiaires ne disposant pas de suffisamment de fonds pour acheter la marchandise dans le but de la revendre, et leur permettant de faire face à certaines dépenses antérieures à l'embarquement de la marchandise. Ainsi la réalisation du Credoc dans ce cas n'est pas subordonnée à la présentation par le vendeur de documents réguliers justifiant l'expédition de la marchandise.

Il existe deux sortes de clauses :

les red clauses qui sont des avances en blanc sans gage sur les marchandises, et les green clauses, des avances sur marchandises, pour lesquelles le bénéficiaire doit remettre des warrants représentatifs de la marchandise. Une fois le Credoc réalisé, l'avance pourra être remboursée. Aussi, on peut rencontrer dans certaines opérations de compensation une clause d'un nouveau type : la red clause longue, en raison de sa durée de validité, qui permet aux exportateurs des pays sur endettés, de se procurer un financement en devises. Mais en réalité, ce type de red clause est une aide déguisée à la balance des paiements des pays fournisseurs permettant aux banques centrales d'avoir des devises tout de suite par paiement anticipé des récoltes à venir.

En définitive, avec la red clause, nous sommes en présence de deux opérations distinctes : une avance au profit du vendeur avec caution solidaire de l'acheteur, et une opération classique de réalisation de crédit documentaire. La banque devra faire preuve de beaucoup de prudence notamment en vérifiant la crédibilité du négociant avant de décider de consentir une avance, de façon à se trouver en mesure d'être remboursée de l'avance consentie au bénéficiaire surtout qu'elle aura à supporter un effort de trésorerie depuis le déblocage de l'avance jusqu'à la réalisation du crédit. En cas de non réalisation de ce dernier, le banquier

---

<sup>12</sup> Dr. ADYEL (Karim), *LES FORMES DU CREDIT DOCUMENTAIRE REPOSANT SUR LA NATURE COMMERCIALE*, Article juridique publié le 21/08/2010 à 17:09.

## CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.

notificateur pourra se faire rembourser auprès de la banque émettrice du montant de ses avances majorées des intérêts débiteurs.

### b- Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire Red clause :

**Tableau n° 6:** Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaire avec red clause:

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• C'est une confirmation de commande;</li><li>• Il permet le financement d'achat de matières premières, au travers d'une avance faite par la banque de l'acheteur ;</li><li>• Le bénéficiaire n'utilise pas ses lignes de crédit.</li></ul>	<p><b>Pour le donneur d'ordre :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Si la banque émettrice consent à faire l'avance sans avoir en contrepartie les fonds correspondants, elle facture des intérêts à l'acheteur, donneur d'ordre, calculés sur le montant de cette avance ;</li><li>• Perte des sommes avancées en cas de faillite du bénéficiaire avant l'expédition total de la transaction si l'acompte n'est pas garanti.</li></ul> <p><b>Pour le bénéficiaire : -</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Difficulté de faire admettre à l'acheteur le paiement d'une marchandise non fabriquée ;</li><li>• Il est généralement demandé une garantie de restitution d'acompte, la banque du bénéficiaire pouvant refuser d'émettre celle-ci, si elle juge l'encours clients trop important ;</li><li>• En cas d'émission d'une garantie de restitution d'acompte de la part du bénéficiaire, la banque ayant consenti cette garantie, peut demander le nantissement des marchandises comme contre-garantie</li></ul>

Source : MONOD, (Didier-Pierre), 4<sup>eme</sup> édition mise à jour, Op.cit. , P.143

## CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.

### 2-1-3-4 Le crédit documentaire back to back :<sup>13</sup>

#### a- Définition :

Résultant de la combinaison de deux crédits documentaires de base, la technique du Credoc back to back n'est pas spécialement traité par les RUU, cette forme de Credoc est utilisée dans un objectif spécifique : permettre à un intermédiaire de financer une opération de négoce. Le crédit adossé se définit comme : « un second crédit documentaire ouvert par la banque chargée de réaliser le crédit principal (banque notificatrice ou confirmatrice), sur ordre de l'exportateur bénéficiaire du crédit principal, au profit de son fournisseur à lui ».

Contrairement au crédit transférable qui ne forme qu'une seule et même opération juridique, le crédit adossé se compose de deux crédits documentaires distincts. Les conditions du second crédit seront, en principe différentes de celles du crédit principal, particulièrement en ce qui concerne les documents mais ces derniers doivent être compatibles avec ceux du crédit principal, les conditions devant être les plus simples possibles afin de respecter cette compatibilité. La banque émettrice du second crédit prend plus de risque que lorsqu'elle réalise un transfert car si l'intermédiaire fait l'objet d'une saisie arrêt ou tombe en faillite, la banque émettrice du Credoc adossé n'aura plus le droit d'utiliser les fonds du crédit principal afin de payer le fournisseur au moment de la réalisation du crédit subsidiaire.

Sur le plan économique, les deux crédits constituent une même opération mais ils sont indépendants en droit. Toutefois il subsiste un lien entre eux, en ce sens que la banque garde les documents et ne les échange que contre les documents définitifs.

D'autre part, du fait de la souplesse du procédé, le crédit principal peut être adossé à un ou plusieurs autres crédits subsidiaires, l'intermédiaire ou le commissionnaire peut utiliser plusieurs combinaisons commerciales ou financières d'où l'existence de Credocs adossés atypiques qui font appel à l'habileté du banquier du fait que ce dernier joue un double rôle, celui de banquier notificateur et de banquier émetteur.

Enfin, cette forme de Credoc est généralement utilisée lorsque l'intermédiaire bénéficiaire du crédit principal n'arrive pas à obtenir de l'acheteur la transférabilité du crédit en faveur du véritable fournisseur.

---

<sup>13</sup> Dr. ADYEL (Karim), *LES FORMES DU CREDIT DOCUMENTAIRE REPOSANT SUR LA NATURE COMMERCIALE*, Article juridique publié le 21/08/2010 à 17:09.

## CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.

Ainsi, avec le Credoc adossé, le commissionnaire aura pleinement assumé son rôle d'intermédiaire entre l'acheteur et le fournisseur réel de la marchandise dont l'identité demeure inconnue du premier ; telle est la finalité du Credoc back to back

### b- Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire back to back :

**Tableau n°7** : Les avantages et les inconvénients du crédit adossé

Les avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ce montage permet à des intermédiaire ayant une surface financier très réduite de réaliser des transactions internationales d'un montant important ;</li><li>• Les risque commerciaux sont couverts ;</li><li>• Les crédits peuvent être confirmés, évitant tous risques politiques ;</li><li>• L'intermédiaire peut également changer les conditions de vente par rapport aux conditions d'achat, il peut effectuer en plus, de transport, les opérations de douane, etc. ;</li><li>• Il peut obtenir des délais de paiements.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Une rigueur administrative poussée ; L'établissement de nouveaux documents ;</li><li>• Aucune réserve n'es généralement acceptée ;</li><li>• Frais de commissions bancaire en rapport avec la complexité du montage</li></ul>

**Source : MONOD, (Didier-Pierre), 4<sup>eme</sup> édition mise à jour, Op.cit. , P.152**

## CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.

### 2-1-3-5 La lettre de crédit « stand by »( LCSB) :

#### a- Définition :

La SBLC 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<sup>46(\*)</sup>. Autrement dit, La lettre de crédit stand-by (ou SBLC, stand-by letter of credit) 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 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 (J.P Mattout, P146). Pour la petite histoire notons que la lettre de crédit stand-by trouve son origine dans la législation bancaire des Etats-Unis. En effet celle-ci interdit aux établissements de crédit américains d'assumer des obligations de garantie vis-à-vis de tiers. Aussi, pour ne pas perdre cette part de marché importante (surtout en matière de relation Banque-entreprise), les banques américaines ont continué à émettre des garanties, cette fois sous la forme de lettres de crédit documentaires.

Aujourd'hui, modérément utilisée par les banques Européennes, Asiatiques et à moindre mesure Africaines, 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-jacent. <sup>14</sup>

#### Cadre juridique et champs d'applications

Soumise aux Règles et Usances Uniformes 500<sup>15</sup> 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<sup>er</sup> janvier 1999. Les ISP 98 ne sont toutefois pas exclusives car coexistant à

<sup>14</sup> [http/ : www.awex.be](http://www.awex.be) (consulté le 20/05/2017 à 18 :00)

<sup>15</sup> L'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.

## CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.

l'heure actuelle avec les RUU 500. La pratique<sup>16</sup> a toutefois démontré que les Stand-by sont toujours majoritairement soumises aux « Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires » Publication n° 500 (RUU 500). La fonction de la SBLC qui peut être conditionnelle ou inconditionnelle est de garantir un engagement, qui peut revêtir les formes les plus diverses. Pour que la SBLC sorte ses effets, il est usuel qu'aucun autre document ne soit exigé qu'une simple déclaration du bénéficiaire. Il est donc recommandé de l'utiliser en se référant aux RUU 500 en lieu et place des garanties bancaires habituelles qui sont soumises aux lois locales de l'une des parties et se heurtent aux interprétations juridiques différentes<sup>17</sup> d'un pays à l'autre. Les SBLC peuvent garantir les engagements les plus divers, que les contrats de base soient commerciaux ou de nature purement financière<sup>18</sup> (par exemple le remboursement d'un crédit). La banque d'un exportateur peut émettre cette garantie au profit d'une banque étrangère qui consent à cet exportateur des facilités bancaires pour le financement de ses dépenses locales. Dans certaines circonstances, la SBLC diminue sensiblement les frais bancaires. Si le contrat prévoit, par exemple, des expéditions échelonnées, le vendeur peut demander à son acheteur qu'il fasse établir par son banquier une SBLC couvrant toute la période de livraison et établie pour un montant équivalent au lot le plus élevé. Lorsqu'un des lots demeure impayé, le bénéficiaire fait appel à la SBLC et n'expédie plus les lots suivants. La stand-by a un domaine d'application quasi illimité, des marchandises (biens d'équipements, de grande consommation etc.) aux services (travaux de construction, d'ingénierie etc.) et exige beaucoup moins de formalités qu'un crédit documentaire ; enfin, elle est d'un coût nettement moins élevé, et en tout cas nul pour le bénéficiaire. En dépit de ces atouts indéniables, elle n'est pas praticable dans tous les pays. Etant née aux USA où elle est largement utilisée, c'est un instrument privilégié dans les pays de droit anglo-saxon<sup>19</sup>

Les SBLC, peuvent prendre la forme de garanties (en tant que moyen d'indemnisation) ou de crédits documentaires (en tant que moyens de paiement) ; c'est d'ailleurs cela qui fait leur spécificité.

Utilisée de plus en plus dans le commerce international de marchandise/services, comme une garantie de paiement, la stand-by letter of credit s'apparente au crédit documentaire du fait :

- qu'elle se présente comme un financement des importations
- qu'elle met en jeu les mêmes intervenants : un donneur d'ordre (acheteur), une banque émettrice (contre-garante), un bénéficiaire (vendeur) et une banque notificatrice / confirmante (banque garante)

---

<sup>16</sup> Affirmation empruntée au site Web de l'Union des Banques Suisses (UBS) [www.ubs.com](http://www.ubs.com)

<sup>17</sup> Dans l'import-export, la SBLC est principalement utilisée avec les Etats d'Amérique, fréquemment aussi avec l'Extrême-Orient ou simplement quand les cocontractants décident d'utiliser cette forme juridique comme instrument de garantie.

<sup>18</sup> D'après présentation de la SBLC sur [www.bnpparibas.com](http://www.bnpparibas.com)

<sup>19</sup> Royaume- Uni, Afrique du Sud, Ghana etc....

## CHAPITRE 02 : Présentation de la technique du crédit documentaire.

- qu'elle constitue un engagement irrévocable de payer, de négocier ou d'accepter pourvu que les documents requis présentés à la banque chargée de réaliser le crédit soient conformes
- qu'elle assure le prix intégral tel qu'indiqué sur la facture commerciale
- qu'elle exige, enfin la présentation par le bénéficiaire (vendeur) de la stand by letter of crédit et des autres documents requis pour sa réalisation.

### b- Les caractéristiques générales des crédits documentaires stand-by :

Lors de l'utilisation d'une lettre de crédit stand-by, un certain nombre de points doivent pris en compte par les parties intervenantes dans l'opération :

- La stand by stipule une date et un lieu de validité.
- Elle exige un certain nombre de documents que les banques doivent examiner avec un soin raisonnable afin de vérifier s'ils présentent ou non l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit.
- En général, dans les SBLC commerciales, il est demandé une copie du document de transport pour prouver l'expédition de la marchandise à la destination convenue, étant entendu que le jeu complet des originaux a été déjà acheminé au donneur d'ordre.
- La stand by L/C indique une désignation de la marchandise. Celle mentionnée sur la facture commerciale doit recouper les autres figurants sur les autres documents.
- Les SBLC prévoient en général que les documents soient envoyés directement au donneur d'ordre ; or dans certains pays, la réglementation oblige le vendeur à remettre les documents originaux à l'acheteur par le biais de la banque notificatrice/confirmante ; cela est intéressant dans la mesure où les documents directement expédiés par le bénéficiaire peuvent contenir des irrégularités graves dont pourrait se servir le donneur d'ordre pour s'opposer au paiement, par voie juridique ; ce qui ne manquerait pas de placer les parties dans une position inconfortable, notamment la banque notificatrice si elle a confirmé le crédit ( J.P Mattout, P 146- 193)
- L'émetteur d'une stand by à sept jours maximum pour l'examen des documents<sup>53(\*)</sup> ; des événements prévoient la possibilité de notifier un refus de paiement en cas d'irrégularités graves constatées lors de l'utilisation de la lettre de crédit SBLC.
- Une lettre de crédit Stand by peut être amendée sur instruction du donneur d'ordre en relation avec le bénéficiaire et les banques (garante et contre-garante).

## **CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.**

- Enfin, la stand by doit comporter une date et une heure d'expiration

## **CHAPITRE 03 : Presentation de la technique de crédit documentaire.**

### **Section 03 : Le mécanisme et la réalisation du crédit documentaire.**

Afin d'assurer un bon déroulement d'une opération commerciale entre deux parties « importateur- exportateur » qui, a cause de la distance sont incomplètement informés l'un sur l'autre ; c'est pour cette raison, on trouve le vendeur refuse d'envoyer sa marchandise jusqu'au le paiement sera assuré or que l'acheteur n'acceptera pas le règlement jusqu'ou il assure la livraison de la marchandise en bonnes conditions.

Dans le but est de résoudre ces conflits, la chambre du commerce international a mis en place la technique du crédit documentaire pour introduire une confiance indispensable pour le bon déroulement de ces opérations.

Ainsi donc, le crédit documentaire pendant sa réalisation, qui commence par l'émission et finit par le paiement est soumis à des règles illustrées par des mécanismes qui mènent à sa réalisation.

#### **3-1 Le crédit documentaire en 13 actes :<sup>1</sup>**

##### **Acte 1 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire :**

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services.

Dès lors se pose le problème de la sécurité de paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque, la banque émettrice.

Des formulaires prés imprimés, généralement inspirés par le système de codification SWIFT, sont mis à la disposition des acheteurs.

##### **Acte 2 : Ouverture du crédit documentaire :**

La banque émettrice ouvre (émet) le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.

---

<sup>1</sup> [http : www.credit-documentaire.com/13-actes-credit-documentaire](http://www.credit-documentaire.com/13-actes-credit-documentaire) (consulté le 26/07/2017)

## **CHAPITRE 03 : Presentation de la technique de crédit documentaire.**

### **Acte 3 : Notification du crédit documentaire :**

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et y ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle s'engage à payer le vendeur si les documents sont présentés conformes dans les délais impartis (la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation, elle doit en prévenir sans délai la banque émettrice le cas échéant).

### **Acte 4 : Expédition des marchandises :**

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, le vendeur (exportateur) procède à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat, et mentionné dans le crédit.

### **Acte 5 : Délivrance du document de transport :**

Dès la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport: connaissance, lettre de transport aérien, lettre de voiture, etc....

### **Acte 6 : Présentation des documents :**

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificatrice et/ou confirmante.

### **Acte 7 : Paiement au bénéficiaire :**

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, et les délais sont respectés, la banque confirmatrice paie la valeur des documents (dans le cas d'un paiement à vue) en y déduisant ses frais.

### **Acte 8 : Transmission des documents à la banque émettrice :**

La banque notificatrice et/ou confirmante envoie les documents à la banque émettrice, par courrier rapide en 2 lots séparés afin d'éviter les pertes de documents.

## **CHAPITRE 03 : Presentation de la technique de crédit documentaire.**

### **Acte 9 : Remboursement à la banque notificatrice :**

La banque notificatrice se remboursera comme indiqué dans le crédit documentaire (en débitant le compte de la banque émettrice domicilié chez elle ou dans une autre banque, dite banque de remboursement).

### **Acte 10 : Levée des documents (côté acheteur) :**

La banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client (le donneur d'ordre).

### **Acte 11 : Paiement à la banque émettrice :**

La banque émettrice débite le compte de son client du même montant que le crédit en y ajoutant ses frais.

### **Acte 12 : Réclamation des marchandises :**

Dans le cas d'une expédition maritime, l'acheteur (le donneur d'ordre) en possession du connaissement original à son ordre, est en droit de réclamer les marchandises auprès du dépositaire des marchandises au port d'arrivée.

### **Acte 13 : Remise des marchandises :**

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire).

Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

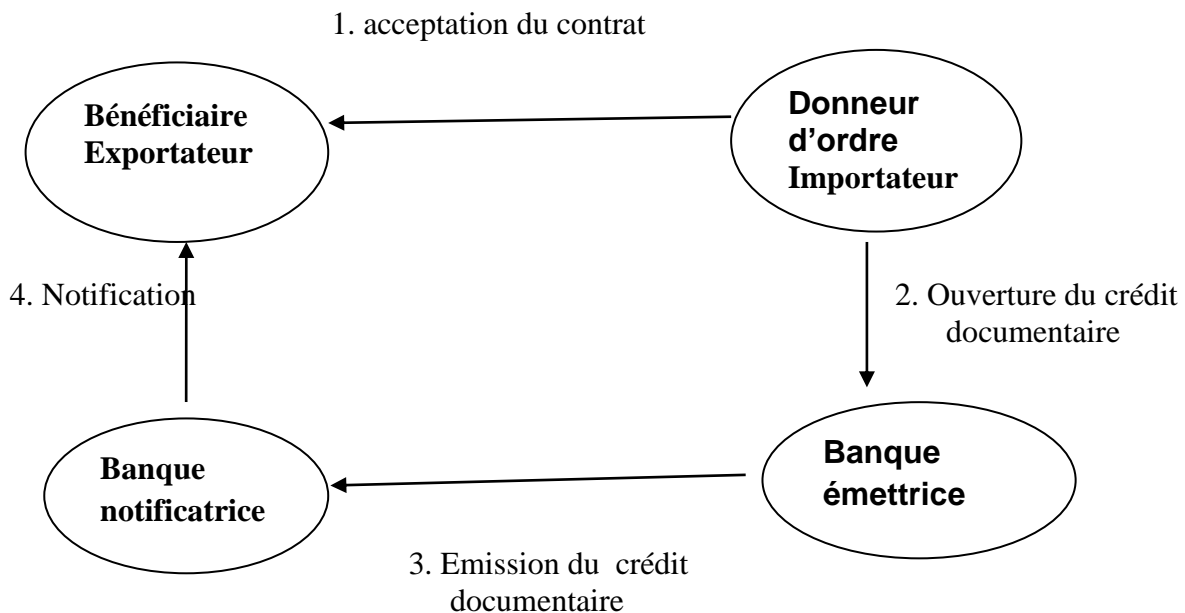
Le crédit documentaire a donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées.

En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre) reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraude).

## CHAPITRE 03 : Presentation de la technique de crédit documentaire.

### 3-2 Les différentes phases du réalisation du crédit documentaire :

Figure n° 01: circuit d'ouverture du crédit documentaire



Source : « **management des opérations de commerce international** ». **LEGRAND et MARTINI**

1) Après avoir négocié un paiement par crédit documentaire l'acheteur passe commande au vendeur, généralement le vendeur confirme les termes de la demande en adressant à l'acheteur une facture pro forma ou un contrat, ou bien un accusé de réception de commande.<sup>2</sup>

2) La demande d'ouverture du crédit documentaire est formalisée par l'acheteur, sur la base des conditions contractuelles, en tenant compte des prescriptions édictées par la législation des changes et du commerce extérieur. Ainsi l'acheteur remplit un formulaire de demande d'ouverture de crédit documentaire en faveur de son fournisseur ( bénéficiaire) et le remet à sa banque ( banque émettrice), ce document reprend toutes les instructions nécessaires à l'ouverture du crédit documentaire et doit être le reflet de la facture pro forma<sup>1</sup>, que l'importateur est tenue de joindre avec la demande

<sup>2</sup> Nguyen-The Madeleine, importer, édition d'organisation groupe Eyrolles, 3emeédition, 2007, P.241.

## CHAPITRE 03 : Presentation de la technique de crédit documentaire.

d'ouverture, pour permettre au banquier d'effectuer les différents contrôles d'usage et accomplir les formalités de domiciliation de l'importation.<sup>3</sup>

3) L'ouverture d'un crédoc par une banque (banque émettrice) n'est pas automatique. En effet pour le banquier il s'agit d'un engagement irrévocable et donc d'un risque de crédit, qui nécessite une analyse de solvabilité selon des critères d'appréciation tels que<sup>4</sup> :

**a.** L'analyse de du donneur d'ordre (client de la banque) :

- Situation financière : le chef du service autorise l'établissement de l'ouverture de crédit si les lignes de crédit du client donneur d'ordre le permettent.
- Notoriété.
- Compétence de l'entreprise.

**b.** L'analyse de la marchandise : peut-elle servir de gage marchandise ?

Existe-t'il un marché réel pour celle-ci (garantie marchandise relativement illusoire dans la majorité des cas) ?

**c.** L'analyse du fournisseur : notoriété, fraude...

**d.** L'analyse du pays fournisseur : situation géopolitique, situation financière.

**e.** L'analyse des intermédiaires : transitaire, affrèteur...

**f.** L'analyse des conditions de vente ou d'achat et des documents requis selon la demande d'ouverture de crédit.

En ce qui concerne le gage marchandise, une attention particulière doit être accordée à ce point, car la principale garantie du crédit documentaire réside dans la marchandise qui en fait l'objet et qui sert de gage au banquier. Si le banquier estime en raison de la nature de la marchandise nantie, que son engagement est insuffisamment couvert, il aura intérêt à exiger la constitution préalable d'une provision du montant de l'opération.

4) La banque notificatrice vérifie la solvabilité de la banque émettrice, l'authenticité di crédit documentaire et l'absence de conditions erronées ou,peu claires. Elle confirme irrévocablement qu'elle s'engage à payer et transmet ensuite le crédoc au bénéficiaire.

5) Informé d'un crédoc ouvert à son nom, l'exportateur (le bénéficiaire) voit s'il peut remplir ses conditions. Si tel est le cas il procède à l'expédition de la marchandise et rassemble les documents exigés en vertu du crédoc. Sinon, il demande a l'importateur (donneur d'ordre) d'en modifier certaines clause.

---

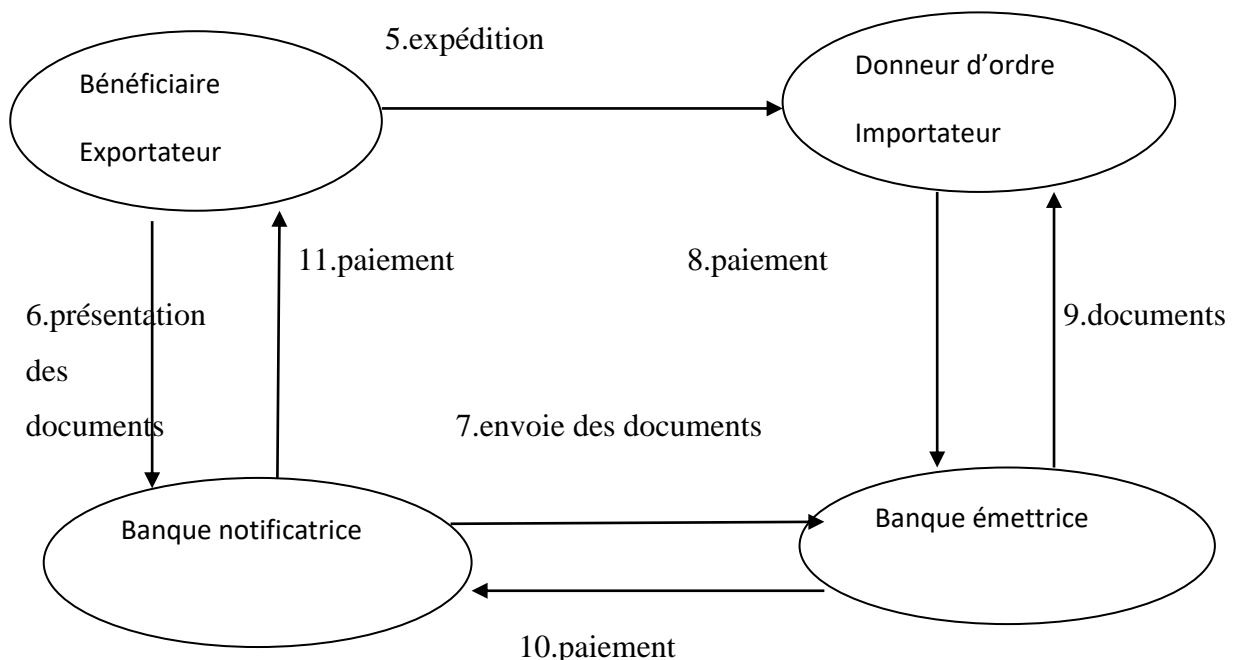
<sup>3</sup> Lahlou Moussa, op.cit P43

<sup>4</sup>.Legrand. G et Martini, le management des opérations du commerce international, édition Dunod,

### CHAPITRE 03 : Présentation de la technique de crédit documentaire.

- 6) Le bénéficiaire remet à la banque notificatrice (confirmatrice) tous les documents requis selon le délai prévu dans le crédoc. Soulignons que la banque notificatrice refusera le règlement en cas de non-respect de clause du crédoc ou en présence d'irrégularités.
- 7) La banque notificatrice (confirmatrice) vérifie l'intégralité, la concordance et la conformité des documents en comparant aux conditions du crédoc, puis paie le vendeur (bénéficiaire) après avoir déduit les frais, s'il y a lieu.
- 8) La banque notificatrice envoie les documents à la banque émettrice.
- 9) La banque émettrice vérifie à son tour la conformité des documents aux conditions du crédit. Si tous est en règle, elle accepte et rembourse la banque notificatrice.
- 10) La banque émettrice remet les documents à l'importateur et débite son compte du montant du crédoc et des frais supplémentaire.
- 11) En possession de ces documents, dont le connaissement, l'importateur réclame la marchandise au lieu de déchargement de cette marchandise (port, aéroport,... selon le mode de transport utilisé) et procède au dédouanement.

Figure n° 02 : Réalisation du crédit documentaire.



Source : Management de commerce international, LEGRAND et MARTINI.

## **CHAPITRE 03 : Presentation de la technique de crédit documentaire.**

### **3-3 Les documents habituellement exigés dans les opérations du crédit documentaire :**

Comme son nom indique, le crédit documentaire est basé sur l'utilisation de documents attestant de l'expédition des marchandises commandées vers leur destination et dans les délais convenus.

Il y'a des principaux documents et des factures exigés en matière de crédit documentaire.

A la réalisation, les banques considéreront uniquement les documents à l'exclusion des marchandises, des services ou actes auxquels ils peuvent se rapporter.

#### **3-3-1 Les factures <sup>5</sup>:**

##### **- Facture commerciale :**

- Note détaillée des marchandises vendues ou des services prestés.
- Note comptable utilisée par un ayant droit pour demander le paiement d'une vente ou d'une prestation de service.

Les factures commerciales doivent, sauf stipulations contraires,

- Etre émises par le bénéficiaire désigné dans le crédit ;
- Etre établies au nom du donneur d'ordre ;
- Indiquer une description des marchandises ou services correspondant à celle donnée dans le crédit ;
- Etre libellées dans la devise du crédit.

##### **- Facture pro forma :**

La facture pro forma n'est pas une facture commerciale ; elle émise avant l'exécution de la transaction. Elle peut servir à l'acheteur comme justificatif pour obtenir des licences ou devises.

##### **- Facture douanière :**

La valeur de la marchandise à déclarer à la douane peut être différente de la valeur commerciale.

##### **- Facture consulaire :**

---

<sup>5</sup> Banque Nationale d'Algérie, Institut de la formation bancaire, *Les opérations du commerce extérieur*, rapport 2015

## **CHAPITRE 03 : Presentation de la technique de crédit documentaire.**

Cette facture, requise dans certains pays, s'établit sur des formulaires spéciaux, ou au moyen d'un visa « consulaire » apposé sur la facture commerciale.

### **3-3-2 Les documents d'expédition, de transport et de prise en charge<sup>6</sup> :**

Les règles et usances uniformes comprennent, pour les documents d'expédition et de transport, des articles distincts (20 à 38). Ils traitent des documents que le banquier exigera conformément aux directives du donneur d'ordre.

Ces documents doivent respecter certaines conditions de formes et présentent quelques caractéristiques communes.

#### **- Principaux caractéristiques :**

- Les banques accepteront les documents tels qu'ils sont présentés, quels que soient certains termes, à condition qu'ils soient conformes au crédit et qu'ils n'aient pas été remis par le bénéficiaire.
- Les documents doivent clairement faire apparaître le nom du transport.
- Les documents doivent être signés ; la signature doit clairement être identifiée sur les documents, un agent agissant pour le compte d'un transporteur doit s'identifier et préciser pour le compte de qu'il agit.
- Les documents doivent inclure ou se référer aux conditions de transport.
- Les documents doivent être présentés dans les délais fixés dans le crédit et dans les articles des R.U.U.

#### **- Connaissance :**

Le connaissance est :

- Un reçu pour embarquement de marchandises à bord du navire, pour expédition à une destination déterminée.
- Une preuve de l'existence d'un contrat de transport.
- Un titre représentatif de la marchandise, son légitime détenteur ayant le droit d'obtenir la livraison de la marchandise.

Le connaissance peut être établi :

---

<sup>6</sup> HADDAD (S) et collectif, Le crédit documentaire, édition Pages Bleues, Alger, 2011, P 20

## **CHAPITRE 03 : Presentation de la technique de crédit documentaire.**

- Au nom d'une personne déterminée : seule la personne dénommée aura le droit d'obtenir la marchandise.
- Au porteur ou à ordre : il est négociable et transmissible de la main à la main ou par endos.

### **- Connaissance fluvial ( Inland waterway bill) :**

Ce connaissance est, dans la plupart des cas, établi au nom du destinataire. Il peut se présenter sous forme de connaissance maritime.

### **- Lettre de transport maritime ( Seaway bill) :**

Document non négociable qui indique qu'un contrat de transport existe et constitue un reçu de marchandises.

### **- Mate's receipt :**

Reçu provisoire signé par le premier officier du bord, attestant la réception de la marchandise à bord du navire. Le mate's receipt est émis selon les usages du port. Si un « mate's receipt » est délivré, le connaissance ne sera remis qu'à la personne qui le détient.

### **- Lettre de transport aérien :**

Document non négociable qui représente pour l'expéditeur un reçu de marchandise et la preuve qu'un contrat de transport existe. Les transports aériens sont régis par la convention internationale de varsovie.

### **- Lettre de voiture routiere CMR ( International consignment note) :**

Document non négociable, qui constitue un reçu de marchandise et la preuve qu'un contrat de transport existe.

## **CHAPITRE 03 : Presentation de la technique de crédit documentaire.**

Il se réfère à la convention de Genève relative au contrat de transport international de marchandises par route de Geneves. L'exemplaire demandé sera l'exemplaire de l'expéditeur.

### **- House airway bill :**

Reçu de marchandises, émis par un intermédiaire, principalement utilisé dans des opérations de groupage de plusieurs petits colis jusqu'à ce que l'avion soit plein.

### **- Lettre de voiture internationale :**

Document non négociable dont le contenu est déterminé par la convention de Berne sur transport international de marchandises pour rail. L'exemplaire demandé sera le duplicata de la lettre de voiture.

### **- Attestation de prise en charge :**

Document émis par un transporteur, un expéditeur... qui apporte la preuve que les marchandises ont été reçues soit pour expédition, soit pour les tenir à disposition de la personne désignée.

### **3-3-3 Les assurances :**

Suivant les termes du contrat, la responsabilité de la prise d'assurance sera soit à charge de l'acheteur, soit à charge du vendeur.

Les documents d'assurances devront ( sauf instructions contraire émis et signés par les compagnies d'assurances ou autre assureurs ( underwriters) ou par leurs agents, couvrir tout les risques demandés et être émis dans la devise du crédit.

La valeur minimum de couverture devra être de 110% de la valeur CIF ou CIP, si cette valeur peut être déterminée sur la base de documents. Dans le cas contraire, elle sera de 110% minimum montant le plus élevé entre le montant pour lequel le crédit est réalisé et le montant brut de la facture commerciale.

## **CHAPITRE 03 : Presentation de la technique de crédit documentaire.**

La couverture devra prendre effet au plus tard à la date de mise à bord, d'expédition ou de prise en charge. Le type de couverture devra être précisé dans le crédit. En l'absence de stipulations, les banques accepteront les documents d'assurances tels qu'ils sont présentés.

### **3-3-4 Les autres documents<sup>7</sup> :**

Les RUU précisent que à défaut d'instructions dans les termes du crédit quant aux émetteurs et- ou contenu, les banques accepteront ces documents tels qu'ils leur seront présentés, pour autant que leurs données ne soient pas incompatibles avec les autres documents présentés. Il s'agit ici notamment des documents suivants :

- Liste de colisage.
- Certificat de poids.
- Certificat d'origine.
- Certificat d'analyse.
- Certificat d'inspection.
- Certificat de circulation.

### **3-3-5 Les documents non conformes :**

Les banques émettrices et désignées sont souvent confrontées à des documents irréguliers et, par conséquent, aux réactions des bénéficiaires qui peuvent reprocher le formalisme à la vérifications. Les bénéficiaires prétextent généralement que les marchandises sont conformes à la commandes et que le contrat commercial est exécuté.

La banque émettrice devra décider sur la seule base des documents si ceux-ci présentent ou non l'apparence de confirmité.

Si elle considère qu'ils ne présentent pas cette apparence, elle pourra approcher le donneur d'ordre afin d'obtenir la levée des irrégularités et devra, le cas échéant, notifier son refus à la banque qui a présenté les documents, au plus tard à la fin du septième jour ouvrable suivant le jour de réception des documents.

La banque du bénéficiaire confrontée à des documents non conformes pourra :

- Faire rectifier les documents, dans le délai de présentation stipulé.

---

<sup>7</sup> Banque Nationale d'Algérie, Institut de la formation bancaire, *Les opérations du commerce extérieur*, rapport 2015

## **CHAPITRE 03 : Presentation de la technique de crédit documentaire.**

- Garder les documents et demander à la banque émettrice, par fax, de lever les irrégularités.
- Envoyer les documents pour approbation à la banque émettrice.
- Régler la valeur des documents sous réserves ou garantie.

La réalisation sous réserves ou garanties : est faite au bénéficiaire sur la base des documents non conformes. La banque désignée se réserve le droit de réclamer le remboursement ( DP) ou de ne pas réaliser le règlement à l'échéance du paiement ( opération à usance) au cas où la banque émettrice déciderait de refuser les documents.

L'article 14F des RUU précise que les réserves ou garanties n'affectent pas les relations entre la banque remettante et la partie envers laquelle la réserve a été faite ou de laquelle ou pour le compte de laquelle la garantie a été obtenue. C'est seulement après la prise de décision de la banque émettrice de lever ou de refuser les documents que la réalisation « sous réserves ou garantie » sera considérée comme définitive ou que le remboursement du montant sera réclamé ou que la réalisation du paiement à l'échéance sera refusée.

### **3-4 Les irrégularités régulièrement recensées<sup>8</sup> :**

#### **Généralités :**

- Expédition tardive
- Remise tardive des documents
- Crédit échu
- Montant du crédit dépassé

#### Principales irrégularités sur facture :

- Description des marchandises non conforme aux termes du Crédit documentaire
- Absence de précision d'éléments demandés dans le Crédit documentaire
- Nombre de pièces facturées inférieur ou supérieur à ce qui est requis.
- Pas de référence à la facture proforma ou au bon de commande
- Incohérences des informations entre facture et autres documents

---

<sup>8</sup> HADDAD (S) et collectif, Op.cit, P70

## **CHAPITRE 03 : Presentation de la technique de crédit documentaire.**

Principales irrégularités sur documents d'expédition :

- Signature non conforme (non en adéquation avec ce qui est requis dans les RUU 600)
- Mention on board non conforme (absence de date, de signature, d'un nom de bateau ou de port de départ dans le cas particulier de navire prévu ou port de départ prévu)
- Désignation du consignee ou du notify erronée ou absente
- Emetteur incorrect
- Absence d'endos
- Incohérence des données entre document d'expédition et Crédit documentaire et/ou autres documents
- Connaissance maritime : absence de la mention « on board » sur document « reçu pour être chargé »
- Lettre de transport aérien : absence de la date effective et du numéro de vol
- Lettre de voiture routière : absence du numéro de camion, absence de signature de l'expéditeur ou du transporteur

**Principales irrégularités sur les autres documents :**

**Certificat d'origine :**

- Non émis ou non signé par organisme demandé dans le Crédit documentaire, nombre de pièces différent de la facture, dénomination de marchandise différente de la facture

**Certificat d'assurance :**

- Montant assuré inférieur
- Risques couverts incomplets
- Signature non conforme
- Absence d'endos

**Notes de poids et colisage :**

- Aucune désignation de marchandise
- Différence de poids ou du nombre de colis avec les autres documents

**La cause des irrégularités :**

A l'import, le plus souvent en raison de défauts dans le montage du crédit documentaire.

**Comment faire faire fasse contre les irrégularités ?**

## CHAPITRE 03 : Presentation de la technique de crédit documentaire.

### A l'import :

- Regarder la cohérence des dates par rapport à la réalisation de l'expédition
- Se référer aux conditions de vente conclues sur l'opération commerciale.
- Se renseigner sur les documents indispensables au dédouanement, ne pas surcharger l'ouverture par des certificats qui n'ajoutent rien en croyant pallier les risques de la transaction.
- Limiter la description des marchandises à l'essentiel
- Ne pas intégrer de clauses non documentaires
- Connaître précisément les points de départ et d'arrivée des marchandises et selon les conditions de vente apporter les précisions nécessaires.

### 3- 5 Les incoterms et leurs rôles dans la réalisation du crédit documentaire <sup>9</sup>:

Les Incoterms (contraction des mots anglais *International Commercial Terms*) sont des termes commerciaux, dont la réglementation est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale à Paris.

Les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres. Ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de contrats de commerce internationaux, notamment en regard *du chargement, du transport, du type de transport, des assurances et de la livraison*. Il s'agit donc ici d'une répartition des frais de transport, première fonction des incoterms. Le deuxième rôle des incoterms est de définir le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. La troisième fonction, sans doute, la plus importante, dans le commerce mondial actuel, les Incoterms déterminent les obligations de livraison qui incombent, en termes de délai, au vendeur. Exemple : CIP Tunis, avec expédition au plus tard de France le... (date au plus tard à indiquer).

Le crédit documentaire et les incoterms ont des interactions importantes, ces derniers déterminant les obligations des parties (exportateur-client) en matière de transfert des risques et de prise en charge du transport.

De manière générale, les incoterms de vente au départ sont mieux adaptés au crédit documentaire.

En plaçant le transfert de risques au passage du bastingage du navire au port d'embarquement (FOB, CFR, CIF) ou lors de la remise au transporteur chargé du transport jusqu'à destination

---

<sup>9</sup> Haddad (S) et collectif, Op.cit ;P 66

### **CHAPITRE 03 : Présentation de la technique de crédit documentaire.**

(FCA, CPT, CIP,...), ils permettent au vendeur d'accomplir la totalité de ses obligations et d'obtenir, dès le départ, tous les documents nécessaires pour se faire payer. On peut dire en ce sens que crédit documentaire et incoterms de vente au départ sont conçus les uns pour les autres.

Il n'en est pas de même pour les incoterms de vente à l'arrivée. La sécurité du vendeur est en effet menacée dès lors qu'il ne pourra se faire payer au moyen des documents exigés que lorsque la marchandise se trouvera sur le navire au port de destination (DES), ou même à quai du port de destination (DEQ), ou, pire, chez le client acheteur, non dédouanée import (DDU) ou dédouanée import (DDP). Et les documents qu'obtiendra le vendeur pour utiliser son crédit documentaire arriveront tardivement.

Outre cette difficulté temporelle, il est également important dans le cadre des incoterms de vente à l'arrivée de ne pas faire dépendre le paiement du crédit documentaire d'un document émis par l'acheteur (comme par exemple un certificat de bonne réception des marchandises).

Il serait alors trop aisé, si votre client est peu scrupuleux, qu'il marque une certaine désinvolture dans la transmission de ces documents ou qu'il ne respecte pas les délais fixés dans le contrat de vente qui vous lie, mettant en causant votre remboursement par la banque.

Ainsi, trois règles sont à retenir quant à l'utilisation des incoterms :

- Les crédits documentaires s'adaptent mal avec les contrats commerciaux basés sur des incoterms de vente à l'arrivée
- Le crédit documentaire doit être compatible avec l'incoterm choisi (par exemple, évitez de faire figurer à côté d'une vente EX WORKS l'obligation de fournir le connaissement maritime pour le transport des marchandises. De même, un connaissement maritime avec la mention << fret payé >> sera impossible à obtenir dans le cas d'une vente FOB)
- L'acheteur ne doit pas intervenir dans les documents à produire (on parle de non-ingérence du donneur d'ordre) sous peine de rendre nulle la sécurité du crédit documentaire.

## **CHAPITRE 02 : Presentation de la technique du crédit documentaire.**

---

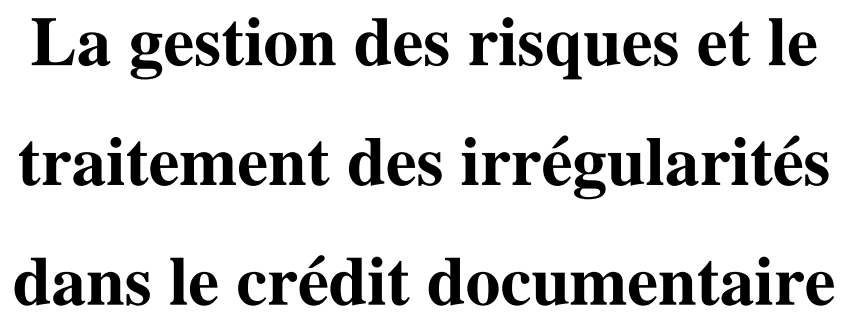
### **Conclusion :**

À travers ce chapitre, nous avons essayé de passer en revue l'histoire de crédit documentaire, ses formes selon les trois critères cités de sécurité, les modes de réalisation et de financement.

Le crédit documentaire permet de satisfaire les intérêts opposés de l'acheteur et du vendeur dans les échanges internationaux, car cette technique est une garantie pour le vendeur d'être payé car il bénéficie de deux engagements bancaires, et une assurance pour l'importateur sur la qualité de la marchandise livrée car il ne paie que quand les obligations du vendeur sont remplies, tout en rémunérant les banques intervenantes dans cette opération internationale ou nationale.

Même si le crédit documentaire est considéré comme étant le moyen de paiement le plus sûr il a aussi des inconvénients plus au moins importants donc l'utilisation du crédit documentaire nécessite une souplesse et une clarté dans l'utilisation des termes du contrat.

Néanmoins, l'universalité du crédit documentaire et son aspect sécurisé n'élimine pas le fait que les opérations de crédit documentaire peuvent comporter de façon inéluctable un ensemble de risques qu'on va les mettre en lumière afin de les traiter dans le chapitre suivant.



**La gestion des risques et le  
traitement des irrégularités  
dans le crédit documentaire**

# La gestion des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

## Introduction :

Les opérations du commerce international, au sens large du terme, comportent involontairement un ensemble de risques. La distance géographique et culturelle ne constitue qu'une des causes explicatives.

L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change, ou encore aux risques de non-paiement. Et parmi ces risques, on trouve aussi la fraude documentaire qui a largement contribué à accroître grâce aux opérations internationales ;

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

Ce chapitre est réparti en trois sections qui sont :

- La première section : Les risques inhérents aux opérations du crédoc.
- La deuxième section : La couverture des risques liés au crédit documentaire.
- La troisième section : les irrégularités et la fraude dans le crédit documentaire à

l'import.

# La gestion des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

## **Section 01 : Les risques inhérents aux opérations du crédoc.**

Dans le commerce extérieur, l'importateur ainsi que l'exportateur sont confrontés à des risques au cours du traitement des opérations du commerce international.

Ces risques peuvent avoir la liaison avec les modes de paiement à l'international, aux opérations de change et aux risques de non paiement.

Le crédit documentaire se caractérise par la sécurité élevée, cet instrument privilégié dans le commerce international est il est à la fois un moyen de paiement et une garantie mais en contre partie, il comporte des risques qui menacent le bon acheminement de ce crédoc.

### **1-1 Généralités sur les risques du commerce extérieur**

La bonne maîtrise du crédit documentaire et les risques associés à ces opérations nécessite une bonne connaissance des différents risques liés aux opérations du commerce extérieur en général.

#### **1-1-1 Le risque pays**

Le risque pays demeure le risque le plus récent des risques abordés. Il représente le risque de matérialisation d'un sinistre afin de procurer un contexte économique ou politique d'un état étranger ou chaque partie ou une banque accomplira une tranche de ces obligations.

Le risque pays se résulte soit :

**1-1-1-1 Le risque politique** : Qui est un risque lié à des événements indépendant de la volonté de l'acheteur qui empêche le paiement. Ces événements peuvent survenir de la situation économique ou politique de pays de l'acheteur ou d'un événement naturel (catastrophe naturelle, changement politique, guerre,...)<sup>1</sup>

Ce risque susceptible de perturber ou d'empêcher la bonne exécution des engagements des parties.

---

<sup>1</sup> BOUCHATAL (Sabiha) : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.85.

# La gestion des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

Ces événements peuvent être :

- La guerre ;
- Les révolutions ;
- Les grèves ou des décisions politiques comme l'adoption des lois ou de décrets ;
- Catastrophes naturelles : associée au risque politique, le risque naturel tel que les catastrophes, les inondations et les incendies qui compromettent l'exécution du contrat de l'exportation de la marchandise, ou quand la créance est impayée par la suite d'un cataclysme naturel, survenu dans le pays destinataire.<sup>2</sup>

**1-1-1-2 Le risque de souverain** : C'est le risque d'incapacité ou de refus de l'état d'honorer sa dette externe car l'économie nationale ne peut pas générer suffisamment de la richesse pour couvrir les charges et les frais. C'est le cas des pays pauvres et les pays en voies de développement.

recouvre aussi bien une dépréciation monétaire qu'une absence de devises se traduisent par exemple :

- par un défaut de paiement ;
- les manques de devises étrangères ;
- la capacité d'un gouvernement à régler ses propres dettes ;
- les crises économiques ou financières.

## **1-1-2 Le risque commercial**

Le risque commercial concerne l'acheteur lui-même, il résulte de la dégradation de la situation financière de l'acheteur, il est appelé risque de carence. L'acheteur étant de ce cas incapable d'exécuter ses obligations contractuelles.<sup>3</sup>

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, tremblement de terre, inondation, etc....

Le refus de payer de l'acheteur peut être purement arbitraire, ou résulter d'un litige entre les parties, à propos de l'exécution du contrat. Les motifs les plus souvent évoqués par

---

<sup>2</sup> VIERNEMEN Pierre, **Finance D'entreprise, Analyse et Gestion**, Edition DOLLOZ, France, 1974, P.388.

<sup>3</sup> PASCO (Corinne) : **Commerce International**, 6ème Edition DUNOD, Paris, 2006, p.123.

# La gestion des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

l'acheteur, pour ne pas payer, sont la non-conformité des marchandises, ou services aux spécifications du contrat et la livraison tardive des biens<sup>4</sup>

## **1-1-3 Le risque opérationnel**

le risque opérationnel est le "risque de pertes provenant du processus d'échange liés aux intervenant. L'inadéquation ou défaillance, de personnes et systèmes des intervenant dans le processus d'échange de la marchandise et de l'argent ».<sup>5</sup>

En désignons :

- Les fautes humaines ;
- Les fraudes et malveillances, ;
- Les défaillances des systèmes d'information ;
- les problèmes de gestion du personnel ;
- les litiges commerciaux, les accidents, incendies, inondations, ...

## **1-1-4 Le risque crédit<sup>6</sup>**

Ce risque est engendré quand le contrat ne tient pas ses obligations contractuelles, (Au paiement de la LC et le compte du client est sans provision, Difficulté de se faire rembourser, etc.).

- Risque de défaillance du client importateur (engagement à l'ouverture, avance de fond).
- Risque de défaillance du client exportateur (exemple LC négocié ou escompter).
- Risque de défaillance de la banque confirmatrice.

Aujourd'hui, l'analyse de la dimension crédit des ouvertures de lettre de crédits revêt, plus que jamais, une importance stratégique pour les banques; parce qu'impliquant la mobilisation de montants importants, et expose la banque à un nombre important d'aléas.

---

<sup>4</sup> BELMIHOUD (L) et KELLOU (Y), les instruments et technique de paiements à l'international et les risques liée au commerce extérieur, Institut national du commerce (INC), 2009

<sup>5</sup>

<sup>6</sup> CHEIKH BADIANE – MASTER /IST: 2006-2008/Mémoire P. 28.

# La gestion des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

Ce risque encouru en cas de défaillance d'une contrepartie ou des contreparties considéré comme un meme bénéficiaire au sens de l'article 02 de règlement n° 95-04 modifiant et complétant le règlement n° 91-09 du 14 Aout1992 fixant les règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.<sup>7</sup>

## **1-1-5 Le risque marché**<sup>8</sup>

Il s'agit de risque de taux, de risque de variation des prix de propriété, de risque de règlement de contrepartie et risque de change.

Conformément à l'article 31 du règlement n° 2002-03 du 14 Novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissement financiers ; les banques et les établissements financiers, doivent dans l'attente de la promulgation des textes portant sur le mode d'évaluation, la mesure et la couverture des risques des marchés, mettre en place des systèmes de suivi de leurs opérations effectuées sur les marchés pour leurs propre compte.

Il doivent en particulier :

- Enregistrer quotidiennement les opérations de change conformément aux dispositions du règlement n° 95-08 relatifs au marché des changes sus-visés ainsi que les opérations portant sur leur portefeuille de négociation et calculer leurs résultats.
- Mesurer leurs expositions aux risques de change par devise et pour l'ensemble des changes.

### **1-1-5-1 Le risque des taux**

Les taux d'intérêts et les taux de changes sont moins stables et exposent les banques à des risques liés aux opérations sur titres et des opérations sur devises. Risque de taux d'intérêt global : risque encouru en cas des variations des taux d'intérêts du fait de l'ensemble des opérations de bilan et de hors bilan, à l'exception , le cas échéant des opérations soumises aux risques des marchés.

---

<sup>7</sup> Reglement n° 2002 -03 du 14 Novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissement financiers.

<sup>8</sup> CHARGUI Chahrazad, Mémoire de magistère en droit bancaire et financier : **Le Financement du Commerce exteieur par Les Banques Algériennes**, Université d'Oran,2013 -2014 , P.229.

# La gestion des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

## **1-1-5-2 Le risque de taux d'intérêt**

C'est le risque de gain ou de perte encouru par une banque qui détient des créances et des dettes dont les conditions de rémunération, taux fixe, taux variable différent.

## **1-1-5-3 Le risque de change**

C'est le risque de perte de perte lié aux variations de cours de change. Il désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations de parité des changes entre la monnaie nationale et la devise étrangère( généralement monnaies de facturations).Dés que la transaction commerciale concerne des partenaires qui n'utilisent pas la meme devise, il existe un risque que les taux de change évoluent de manière défavorable entre la conclusion de la transaction et son déroulement, ce qui désavantagera l'une des deux parties.

L'entreprise qui souhaite limiter ce risque peut recourir à certaines techniques de « couverture » sur le marché des devises.

## **1-2 Les risques liés aux crédit documentaire à l'import**

Le crédit documentaire est une procédure efficace et assez puissante, dont les caractéristiques et les obligations sont bien connus et lisibles. Mais le déroulement de ses opérations et les parties contractants peuvent confronter certains risques.

Ces risques sont a cause de :

- L'éloignement et la distance géographique.
- La diversité culturelle et la différence des langues.
- Les différents usages et règlementations.
- les relations comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

### **1-2-1 Les risques liés aux intervenants**

#### **1-2-1-1 Le risque pris par la banque emittrice**

## La gestion des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

La banque émettrice doit amener à régler et vérifier d'abord les documents qui devront être conformes avec la demande initiale, quelle que soit la situation de son client en couvrant ainsi le risque d'insolvabilité de son client<sup>9</sup>.

### **1-2-1-2 Le risque pris par la banque notificatrice**

La banque notificatrice doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, en citant les réserves s'ils existent. donc, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final.

En contre partie, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects .d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.<sup>10</sup> Mais, la banque notificatrice court un risque technique lié à l'étude des documents .si la banque ne relève pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve.

### **1-2-1-3 Le risque liés à la procédure des banques<sup>11</sup>**

La banque émettrice constitue un risque, car tout repose sur le degré de confiance que le bénéficiaire et l'intermédiaire peuvent lui accorder la défaillance de l'émettrice dégage la notificatrice de toute obligation et prive le bénéficiaire de la protection du système, par contre la banque confirmante doit payer.

Deux sortes principales de risques sont associées à la lettre de crédit, qui concerne :

- L'authenticité de la lettre de crédit : Elle vérifié par la banque notificatrice, qui doit apporter un soin raisonnable à vérifier l'authenticité apparente de la lettre de crédit, quelle doit notifier ( Article 08 des RUU). Mais le bénéficiaire doit aussi être attentif. Le problème se pose en termes différents en présence d'une

---

<sup>9</sup> GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : **Les opérations bancaires à l'international**, Ed. Banque- Editeur, Paris, 2001. P.123.

<sup>10</sup> GARSUAULT (P) et PRIAMI (S): idem P.125.

<sup>11</sup> CHERIGUI (Chahrazed) : **le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes**, mémoire de magister en droit bancaire et financier, Université d'Oran, 2014, P.231.

# La gestion des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

confirmatrice puisque c'est elle qui prends le risque. La solvabilité de la banque intermédiaire est moins importante, car le bénéficiaire conserve la garantie de l'émetteur. La défaillance de la banque confirmatrice laisse toutefois la place au risque politique ( non paiement du fait du pays de débiteur).

- La conformité de la lettre de crédit au contrat commercial, doit être vérifiée par le bénéficiaire, ce qui est aisé lorsque un contrat spécifique ( opération isolée ou d'une importance particulière) prévoit le détail de modalités de transport et de règlement. En cas de désaccord, le bénéficiaire doit médiatement demander au donneur d'ordre une modification de la lettre de crédit ; En cas de refus, il peut encore ne pas donner suite puisque il n'a pas encore envoyé la marchandise.
- Un dépassement des dates butoirs peut avoir des conséquences graves pour le bénéficiaire, car il perd alors la protection que lui apporte le système. Elle peut avoir diverses causes : retard de livraison du fait du vendeur ou en raison de perturbation dans son pays : difficultés d'obtenir certains documents, retard dans la transmission des documents, surtout si la réalisation est stipulée au guichet de la banque émettrice, car un acheminement international est par fois lent est semé d'embûches ( grève, embargo, jours fériés, perte de courrier.....).

## **1-2-1-4 Le risque pris par le vendeur**

L'acheteur est assuré que le vendeur ne sera pas payé s'il ne remet par les documents convenus en temps et en heure à sa banque, rien ne peut lui assurer une totale conformité des marchandises aux documents<sup>12</sup>.

Il peut y avoir une mauvaise qualification des produits ou une escroquerie sur la marchandise. Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

## **1-2-1-5 Le risque pris par l'acheteur**

L'exportateur peut supporter le risque de non paiement, qui se procède de l'insolvabilité de la banque émettrice ou la banque notificatrice, ou dans le cas où l'importateur ne peut pas honorer ses obligations de paiements.

---

<sup>12</sup> BERNET (Rolande) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, paris, 200, P.361.

## **1-2-1-6 Le risque d'insolvabilité**

L'incapacité du débiteur résulte le risque de l'insolvabilité, ce qui engendre par la suite l'impossibilité de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'égard des déposants.

## **1-2-1-7 Le risque de non paiement**

Le risque de non- paiement est une exposition à un danger dont on ne sait pas s'il se produira mais dont on sait qu'il sera susceptible de se produire, inhérent à une situation ou une activité. Le risque de non-paiement est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue<sup>13</sup>

## **1-2-2 Le risque lié aux documents**

Le bénéficiaire est tenu de présenter les documents strictements conformes aux stipulations de la lettre de crédit, mais de la difficulté peut apparaître, souvent liés à leur nombre élevé ; Trois types d'anomalies se rencontrent principalement<sup>14</sup>.

- Les documents sont incomplets ou non conformes aux stipulations de la demande d'ouverture de crédit soit du fait de l'exportateur ( qui est n'a pas respecté la disposition prévue) soit de celui du donneur d'ordre ( instruction différente de ce qui a été prévu dans le contrat commercial).
- Certains documents sont ambigus, or la banque n'a pas toujours la compétence technique nécessaire pour introduire les termes utilisés et juger de leur équivalence avec ceux figurant dans la demande d'ouverture de crédit : elle peut alors rejeter les documents conformes ( mais aussi en accepter ceux qui sont pas).
- Des documents sont faux ou falsifiés, que ce soit pour dissimuler une petite anomalie ou pour monter une véritable escroquerie.

---

<sup>13</sup> <http://www.carf.com/> consulté le 29/04/2016 à 14h.

<sup>14</sup> ROUGES, (Véronique) : **gestion bancaire du risque de crédit aux entreprises**, une revue de finance, centre de recherche Européen en finance et gestion, s.d,s.n, université paris, Dauphine, P.02.

## La gestion des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

### **1-2-3 Le risque lié aux marchandises**

Le risque lié à la marchandise touche l'importateur ainsi que la banque émettrice, la perte est totale lorsque elle ne parvient pas à son destinataire, parce que elle a été détruite, endommagée ou perdue en cours de la route ; Elle est partielle lorsque la marchandise est maltraitée ou subit un retard de livraison lorsque elle est périssable , généralement ces obstacles sont couverts par l'assurance mais ce n'est pas la totalité de dommage qui peut être garantie par cette dernière.

# Le management des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

## **Section 02 : les irrégularités et la fraude dans le crédit documentaire à l'import.**

Dans le crédit documentaire les intervenants se trouvent face à des irrégularités distincts.

### **2-1 Les irrégularités dans le crédit documentaire**

#### **2-1-1 Les irrégularités générales<sup>1</sup>**

- Expédition tardive : cette réserve signifie, que les marchandises ont été expédiées, après la date limite d'expédition mentionnée dans le crédit.
- Remise tardive des documents : cette réserve signifie que la période de présentation des documents, (souvent dans les 21 jours après la date d'expédition des marchandises tout en restant dans la validité du crédit), n'a pas été respectée.
- Expédition partielle effectuée, alors qu'interdite.
- Non présentation de documents requis par le crédit.
- Crédit échu (crédit dont la date de validité est dépassé).
- Montant du crédit dépassé.

#### **2-1-2 Les principales irrégularités sur la facture<sup>2</sup>**

- Description des marchandises non conforme, aux termes du crédit documentaire.
- Nombre de pièces facturées inférieures ou supérieures à ce qui est requis.
- Absence de référence, à la facture pro forma ou bonne de commande. Incohérences des informations, entre facture et autres documents ;
- Absence de précision d'éléments demandés dans le Credoc.

#### **2-1-3 Les principales irrégularités sur les documents d'expédition<sup>3</sup>**

- Emetteur incorrect.
- Signature non conforme (non en adéquation avec ce qui est requis dans les RUU 600).

---

<sup>1</sup> LEGRAND, (G) et MARTINI(H) : *le management des opérations du commerce international*, édition Dunod, Belgique 2007, P.113

<sup>2</sup> Haddad. (S) : *le crédit documentaire, commerce international*, édition Page Bleu, P.71.

<sup>3</sup> *ibid.* p.71.

# Le management des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

- Mention « on board » non conforme (absence de date de signature, d'un nom de bateau ou de port de départ prévu).
- Désignation de la consigne ou du notifie erronés ou absents.
- Absence d'endos.
- Lettre de transport aérien : absence de la date effective et du numéro de vol.
- Lettre de voiture routière : absence du numéro de camion, absence de signature de l'expédition ou du transporteur.
- Incohérence des données entre les documents d'expéditions et le crédit documentaire et/ou autres documents.
- Connaissance maritime : absence de la mention « on board » sur document « reçu pour être chargé ».

## **2-1-4 Les principales irrégularités sur les autres documents<sup>4</sup>**

- Certificat d'origine :
  - Non émis ou non signé par organisme demandé dans le Crédit documentaire ;
  - nombre de pièces différent
  - de la facture, dénomination de marchandise différente de la facture
- Certificat d'assurance :
  - Montant assuré inférieur
  - Risques couverts incomplets
  - Signature non conforme
  - Absence d'endos.
- Note de poids et colisage :
  - Aucune désignation de marchandise
  - Différence de poids ou du nombre de colis avec les autres documents.

## **2-1-5 Pourquoi y'a-t-il des irrégularités ?<sup>5</sup>**

---

<sup>4</sup> 1 ibid. p.72.

<sup>5</sup> DAMEL, (Christine) : **les crédits documentaires : éviter les irrégularités**, chargée d'affaires internationales, groupe caisse d'Epargne, GCE Trade.P.3.

## Le management des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

- A l'import, le plus souvent en raison de défauts dans le montage du crédit documentaire ;
- A l'export, le plus souvent à cause de problèmes dans la lecture et l'interprétation des termes du crédit documentaire.

### **2-1-6 Le traitement des irrégularités**

- Si les documents présentés par l'acheteur sont pas conformes :  
Les banques constatent des irrégularités, lorsque les documents remis par l'exportateur ne sont pas conformes aux exigences du crédit documentaire<sup>6</sup>. Ainsi en cas d'anomalie dans le crédit documentaire, deux niveaux de réserves sont possibles<sup>7</sup> :
  - Les réserves mineures (la réalisation est alors possible).
  - Les réserves graves (dans ce cas, la banque notifiatrice envoie les documents à l'encaissement).

La banque émettrice demande au donneur d'ordre, s'il désire tenir compte des irrégularités ou accepter les documents tels quels, (règlement sous réserves), auquel cas le paiement sera effectué<sup>8</sup>.

L'acheteur peut se sentir en position de force, pour négocier un rabais, une prorogation d'échéance...

En effet la marchandise est déjà expédiée, voire déjà arrivée au port. L'exportateur est en situation délicate et doit se remettre au bon vouloir de son client<sup>9</sup>.

Le vendeur doit donc se rendre à l'évidence, que dans un Credoc sa meilleure garantie face à l'acheteur, sont les documents strictement conformes, aux conditions du crédit et aux règles et usances, qui régissent ses mécanismes<sup>10</sup>.

Le règlement sous réserve ordonne de payer le bénéficiaire même si il existe des irrégularités, contre son engagement irrévocable de remboursement par la banque émettrice, cet engagement s'accompagne de l'acceptation des réserves par le bénéficiaire.

---

<sup>6</sup> NGUYEN-THE, (Madeleine), op.cit. P 243.

<sup>7</sup> LEGRAND, (G) et MARTINI. (H) : op.cit., P.113.

<sup>8</sup> BENAMMAR (Jean-Marc), op.cit., P.67.

<sup>9</sup> NGUYEN-THE, Madeleine), op.cit. P.243.

<sup>10</sup> LAHLOU (Moussa), **le crédit documentaire : un instrument de garantie, de paiement, de financement du commerce international**, édition ENAG, 1999, P.116

# Le management des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

Il ne peut avoir lieu que en cas de :

- Suffisance des garanties présentées par le client à sa banque.
- les conditions du crédit, ne s'y opposent pas.
- La réalisation du crédit documentaire est réalisable à vue ou par négociation, car dans le cas d'une réalisation par acceptation ou par paiement différé, on ne peut revenir sur l'engagement ou l'acceptation.

La banque qui effectue un règlement sous réserves, peut ne signaler qu'une partie des irrégularités relevées à la banque émettrice, ou ne rien lui signaler. Au bout de 05 jours après la réception des documents, par la banque émettrice (RUU 600).

Dans ce cas la, la banque La banque notificatrice peut en principe considérer que la banque émettrice a accepté l'irrégularité.

Si le donneur d'ordre refuse de lever ses réserves, le vendeur devra alors retrouver un autre acquéreur, ou bien beaucoup plus fréquemment si les erreurs sont peut graves, la banque notificatrice peut payer contre un engagement du bénéficiaire, de rembourser les sommes versées, en cas de refus de levée des réserves (paiement sous réserves)<sup>11</sup>.

Afin d'éviter de tomber sur des irrégularités, l'acheteur et le vendeur devraient suivre ces consignes:

➤ L'acheteur :

- Regarder la cohérence des dates, par rapport à la réalisation de l'expédition.
- Se référer aux conditions de vente conclues, sur l'opération commerciale.
- Limiter la description des marchandises à l'essentiel.
- Ne pas intégrer de clause non documentaire.
- Se renseigner sur les documents indispensables au dédouanement, ne pas surcharger l'ouverture par des certificats, qui n'ajoutent rien en croyant pallier aux risques de la transaction.
- Connaître précisément les points de départ et d'arrivée des marchandises et selon les conditions de vente, apporter les précisions nécessaires.

➤ Le vendeur :

---

<sup>11</sup> BENAMMAR (Jean-Marc), op.cit P.67.

# Le management des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

- Lire attentivement le crédoc notifié.
- Relever tout les éléments, qui pourraient ne pas être interprétables ou qui empêcheraient la réalisation de paiement.
- Pour appuyer la demande de modification auprès de l'acheteur, le vendeur peut demander à la banque notificatrice d'intervenir de son côté, pour lister les modifications à recevoir.
- Si le vendeur souhaite une confirmation, la banque qui accepte de confirmer, doit s'assurer au préalable de la faisabilité de la transaction.
- Revenir vers le donneur d'ordre, pour lui faire part des problèmes relevés.
- Ne pas effectuer d'expédition s'il n'y a pas eu de modifications.

## **2-1-7 Comment éviter de commettre les irrégularités ?**

- Regarder la cohérence des dates par rapport à la réalisation de l'expédition
- Se référer aux conditions de vente conclues sur l'opération commerciale.
- Se renseigner sur les documents indispensables au dédouanement, ne pas surcharger l'ouverture par des certificats qui n'ajoutent rien en croyant pallier les risques de la transaction.
- Limiter la description des marchandises à l'essentiel
- Ne pas intégrer de clauses non documentaires
- Connaître précisément les points de départ et d'arrivée des marchandises et selon les conditions de vente apporter les précisions nécessaires.

## **2-2 La fraude dans le crédit documentaire**

Les échanges internationaux se sont développés dans le monde entier et ont pris de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés, mais malgré ça cette évolution est menée par des risques qui menacent la sécurité et la stabilité du commerce extérieur. Parmi ces risques, on trouve la fraude documentaire qui a largement contribué à accroître grâce aux opérations internationales.

# Le management des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

## **2-2-1 Définition de la fraude**

« La fraude peut être définie comme étant «un fait accompli avec l'intention de porter atteinte aux intérêts d'autrui ou de se soustraire à l'application d'une règle de droit »<sup>12</sup>

L'aspect formaliste du crédit documentaire implique que la fraude documentaire se doit d'être, avant toute autre chose, documentaire. Cela veut dire que l'acte frauduleux doit ressortir uniquement des documents. Dans tous les cas, il y a fraude du défaut de sincérité des documents présentés.<sup>13</sup>

A l'expérimentation, on constate que la relation entre les documents et la réalisation du contrat de base est évidente et certaine. Mais, la fraude reste strictement associée à sa base documentaire et n'est jamais analysée comme une mauvaise exécution du contrat commercial.

En conséquence, ce qui est incriminé lorsqu'au débarquement l'acheteur s'aperçoit que les marchandises livrées ne correspondent en rien à ce qu'il avait initialement commandé, ce n'est pas le défaut d'exécution du contrat de vente mais le fait que la banque s'est vue présenter des documents portant forcément des mentions fausses, puisque donnant l'illusion que la cargaison embarquée correspondait bien à celle effectivement commandée<sup>14</sup>.

La fraude ne peut pas être évitée, en effet, une fois le contrat de crédit documentaire est exécuté le banquier émetteur du crédit doit assurer sa banque correspondante qui a effectué un paiement au vu de documents inauthentiques mais présentant des apparences de vérité, dans un cas pareil, il est trop tard.

---

<sup>12</sup> Dictionnaire de droit privé, Montréal, Centre de recherche en droit privé et comparé du Québec, 1985, P. 96.

<sup>13</sup> ADYAL (Karim) : **la problématique de la fraude documentaire dans le contrat de vente international**, in revue LEGAVOX.fr portail juridique communautaire, 22/08/2010, 17 :58, P.1.

<sup>14</sup> Ibid, P.1.

# Le management des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

En effet, si la fraude peut et doit uniquement être détectée à partir de l'analyse des documents, il n'y a plus de raison de recourir à la notion de fraude puisque les banques ont pour rôle, justement, de contrôler ces documents<sup>15</sup>.

Nous constatons donc que le principe de la séparation du contrat de crédit et du contrat de vente, principe qui faisait toute la force du mécanisme dans le cadre de la protection des intérêts des parties, devient sa principale faiblesse dans la lutte contre la fraude. Seule la constatation de la mauvaise ou l'absence d'exécution du contrat commercial permettra de déceler la fraude, et ce n'est justement pas là un argument de nature à empêcher le paiement par la banque<sup>16</sup>.

## **2-2-2 La nature de la fraude**

On constate très nettement deux types de fraude :

### **2-2-2-1 La fraude matérielle<sup>17</sup>**

La fraude matérielle peut être définie comme étant celle où les documents présentés à la banque émettrice sont des créations pures et simples de leur auteur sans qu'aucun fondement légal ne vienne en légitimer la création.

En pratique, il peut s'agir, dans le cadre d'une vente maritime, de l'émission d'un connaissement, non pas par le transporteur mais par le bénéficiaire lui-même, ou la présentation de faux certificats sanitaires ou phytosanitaires, lorsque ces derniers font partie des conditions expressément stipulées dans la lettre d'ouverture du crédit et que le vendeur sait pertinemment qu'il ne pourra les obtenir du fait de l'état défectueux de la marchandise.

Dans un tel cas, les documents présentés aux guichets de la banque remettante, puis émettrice, sont des documents sans aucune valeur juridique car totalement apocryphes, puisqu'ils n'ont pas été établis par les personnes habilitées à le faire : le connaissement maritime par le transporteur ou le transitaire, les certificats par une société de contrôle.

La fraude matérielle dans les documents stipulés à l'accréditif est assimilée habituellement à de fausses dates de livraison ou à de fausses énonciations, soit d'ordre général, soit concernant

---

<sup>15</sup> Ibid, P.1.

<sup>16</sup> JASINSKI ,(Pierre) : « **Le principe de la séparation des documents et de la marchandise** », Revue banque, N° 447, Novembre 1987.

<sup>17</sup> [http : http://www.lecarrefourdesentreprises.com/la-fraude](http://www.lecarrefourdesentreprises.com/la-fraude) . ( publié le 04/12/2014 consulté 15/04/2017 à 17 :00).

## Le management des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

la description des marchandises dans les documents de transport ou autres sortes de documents.<sup>18</sup>

L'article 15 des R.U.U dégage la banque de toute responsabilité pour ce qui est de l'exactitude, de l'authenticité, de la falsification ou de l'effet juridique des documents.

### **2-2-2-2 La fraude intellectuelle**

La fraude intellectuelle s'apparait lorsque le contenu est contrefait et erroné ou bien contient des indications qui sont loin d'être vraies, cela signifie que la documentation est bien authentiques mais la qualité ou la quantité de la marchandise n'est pas.

Ce pourrait être le cas d'un transporteur délivrant un connaissement maritime pour des conteneurs supposés contenir plusieurs milliers d'appareils ménagers en bon état de fonctionnement alors que ceux-ci ne sont, en réalité, chargés que d'appareils ménagers défectueux.<sup>19</sup>

Le faux intellectuel est plus subtil que le faux matériel, car en plus de tous les problèmes rencontrés dans la fraude matérielle, il implique généralement la prise en considération du contrat de base et de la marchandise. La fraude intellectuelle se retrouve quand elle est constituée par des documents authentiques comportant de fausses énonciations, mais qui présentent une apparence de conformité. Ses éléments essentiels sont la mauvaise foi et l'absence de droit. Le document émane bien de son auteur et est irréprochable dans son apparence matérielle<sup>20</sup>. • Le crédit documentaire est alors authentique, tandis que sont faux un, plusieurs ou tous les documents présentés pour utiliser le crédit<sup>21</sup>. Il contient toutefois des énoncés contraires à la vérité<sup>22</sup>. La fraude est comme un mot de passe qui, en matière de crédit documentaire, permet au juge de mettre le donneur d'ordre en mesure de ne pas payer, selon qu'en son âme et conscience il qualifie de telle<sup>23</sup>.

---

<sup>18</sup> LACOURSIÈRE, (Marc) : **La sécurité juridique du crédit documentaire informatisé**, Montréal, coll. « Minerve », Les Éditions Yvon Blais Inc., 1998, p .21.

<sup>19</sup> [http/ : http://www.lecarrefourdesentreprises.com/la-fraude](http://www.lecarrefourdesentreprises.com/la-fraude) . ( publié le 04/12/2014 consulté 15/04/2017 à 18 :00).

<sup>20</sup> K. KAWAN, **La fraude dans le crédit documentaire: confusion ou cohésion?** , (1991) R. D.A. / I. B. L.J. 799.

<sup>21</sup> MARTIN, (Martin) : **Le crédit documentaire, la fraude et la révision 1983 des règles et usances relatives aux crédits documentaires (R.U.U)** , (1985) R.D.A./I.B.L.J.372.

<sup>22</sup> K. KAWAN, op. cil., note 37, p. 800.

<sup>23</sup> K. KAWAN, op. cil., note 37, p. 802.

# Le management des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

## **2-2-3 La manifestation de la fraude dans le crédit documentaire<sup>24</sup>**

Une fraude dans le contrat de base est celle découverte à l'examen du contrat qui forme la base de la transaction, c'est-à-dire le contrat entre le vendeur exportateur et l'acheteur importateur, mais que le banquier ne peut s'en apercevoir dans les documents en apparence conforme selon le crédit documentaire. La fraude manifestant dans le contrat de base, concerne la fraude intellectuelle que nous avons évoquée précédemment. Ainsi, la reconnaissance de la fraude intellectuelle empêche la banque de payer le bénéficiaire si elle a connaissance de la fraude, malgré que les documents soient parfaitement conformes. Avec le progrès technologique de nos jours, l'article 22c des nouvelles R.U.U. a consacré l'acceptabilité des documents informatisés convenus par les parties, outre les supports traditionnels comme une tentative pour lutter ou diminuer au moins la fraude dans le crédit documentaire traditionnel on passant au crédit documentaire dématérialisé ; car le donneur d'ordre risque un danger malgré l'existence de la protection par les systèmes de codage actuellement. Les documents électroniques sont actuellement reconnus comme un moyen privilégié de sécurisation du crédit documentaire dans le commerce international et sont constitués par des documents détachés du support papier, en vertu du principe de la stricte conformité des documents, la situation reste toujours compliquée pour les banques dans l'opération du crédit documentaire même si l'informatisation des documents et l'apparition de l'eRUU <sup>25</sup> sont devenus incontournables. Cette initiative de dématérialisation du crédit documentaire a été déjà concrétisée par des logiciels de gestion qui ont but de réduire le taux de réserves et les irrégularités qui mènent très facilement à la fraude dans de nombreux cas on prend par exemple le logiciel FINELIA, COSMOS, DELTA V8...

Mais en attendant l'application de cette dématérialisation, qui suppose améliorer les chances d'une utilisation plus sécurisée des modes de paiement internationaux généralement et le crédit documentaire particulièrement, quel est la partie concernée de régler les différends ?

## **2-2-4 Règlement des litiges dans les crédits documentaires : le DOCDEX<sup>26</sup>**

---

<sup>24</sup> CHEHRIT, (Kamel) : **Les crédits documentaires synthèse & présentation** ; édition Grand Alger Livres, 2007,P.91.

<sup>25</sup> eRUU, supplément aux RUU 500 pour les présentations électroniques des Règles et essences uniformes, CCI no 500/3, 2002

<sup>26</sup> CHEHRIT,(Kamal) ;, Op.cit; P.92.

## Le management des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

Depuis le 1<sup>er</sup> octobre 1997, la CCI la chambre de commerce internationale propose aux parties à un crédit documentaire un système innovant pour régler leur différend sur une base d'expertise indépendante, impériale et rapide. Ce système est appelé « DOCDEX », acronyme de son appellation anglaise documentary Credit Dispute Resolution Expertise. Plus de vingt différends ont déjà été soumis au centre international d'expertise de la CCI. Ces différends ont été réglés dans les délais fixés dans les règles DOCDEX. Cela témoigne du succès du DOCDEX comme une alternative aux contentieux judiciaire et arbitral qui sont non seulement longs et coûteux, mais révèlent souvent aussi un résultat ou une motivation insatisfaisante s'il s'agit d'un magistrat ou d'un arbitre non spécialisé. Devant la réception du DOCDEX par les opérateurs du commerce international et les banquiers, la commission bancaire de la CCI a décidé, le 7 novembre 2001, de l'élargir pour accueillir désormais tout différend concernant l'application de l'une quelconque des règles uniformes élaborées par cette commission.

# Le management des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

## **Section 03 : La couverture des risques liés au crédit documentaire**

La technique de paiement de crédit documentaire présente des risques qui menacent tout les intervenants dans le déroulement de l'opération. Pour mieux gérer ces risques, les banques émettrice et notificatrice disposent des moyens plus ou moins appropriés car évaluer et assumer des risques hétérogènes est le rôle traditionnel des banques, par exemple, les banques ont établis des pratiques standard et des procédures courantes pour déterminer la solvabilité d'un client. Les banques qui financent le commerce international doivent aussi analyser les risques pays du débiteur ou des pays impliqués dans la transaction.

### **3-1 La prévention des risques**

Sur la base de l'information économique et financière et afin d'empêcher les conflits et les litiges, l'exportateur ou l'importateur peuvent détecter les douteux clients ou les mauvais fournisseurs pour éviter dès le début l'accord commercial entre les parties.

#### **3-1-1 Pour les anciens clients**

Pour les clients connus, il y a lieu de faire une mise à jour de dossiers de chaque client en effectuant un suivi des comptes client, du déroulement des paiements et des informations relatives à la santé financière du client (à travers la presse, les rapports des agents ou des exportateurs du même secteur). Il y a aussi un suivi du risque politique qui se base sur des facteurs politiques et d'autres économiques<sup>1</sup>.

#### **3-1-2 Pour les nouveaux clients**

Dans le cas de nouveau client, afin de trouver des renseignements fiables, l'exportateur exécute une enquête sur les acheteurs étrangers potentiels en faisant une recherche autonome auprès des conseillers du commerce international, des clubs d'exportations ou des syndicats professionnels...

### **3-2 La couverture de risque de non-paiement (risque du vendeur)**

---

<sup>1</sup> BOUCHATAL (Sabiha) : **Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant**, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.85.

# Le management des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

Dans le but de couvrir le risque du vendeur et éviter le non- paiement, il faut examiner la situation des partenaires qui peuvent influencer sur son intensité tout en suivant des procédures pour effectuer une couverture soit interne soit externe.

## **3-2-1 La couverture interne**

Comporte deux types de couverture ;

### **3-2-1-1 Le choix des instruments et technique de paiement**

Il existe un lien très fort entre les techniques de paiement utilisées et le risque du vendeur ; en fait, plus la technique est sécurisée plus le cout est élevé et plus la procédure est complexe.

### **3-2-1-2 La clause de réserve de propriété**

La clause de réserve de propriété prévoit la suspension du transfert de propriété de la marchandise jusqu'au paiement intégral du prix convenu<sup>2</sup>.

Cette clause permet au vendeur de réclamer la marchandise dans le cas où le débiteur ne pourrait pas honorer son engagement pour une raison ou une autre.

### **3-2-1-3 Les mesures comptables**

"L'entreprise n'a pas toujours la possibilité d'utiliser les instruments de son choix. Il en résulte que parfois elle est amenée à assumer un risque résiduel par une dotation aux provisions pour clients douteux ou par une affectation des résultats en réserves pour auto-assurance"<sup>3</sup>

## **3-2-2 La couverture externe**

Dans ce cas, l'entreprise exploite des moyens et des techniques externes pour mieux sécuriser l'opération et garantir les intérêts des parties contre le risque de non-paiement.

### **3-2-2-1 Le recoure aux assurances**

Le risque de non-paiement peut être transmis vers des entreprises d'assurances, ce qu'il permet à l'exportateur de couvrir ce risque grâce à l'assurance au prêt des assureurs de crédit,

---

<sup>2</sup> BENAMMAR. (J-M. ): **Techniques du commerce international**, Ed. TECHNIPLUS, France, 2006.p95

<sup>3</sup> PASCOT (Corine) : **Commerce international**, Ed. DUNOD, Paris, 2006, P.126.

## Le management des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

ces derniers représentent des gains de police d'assurance-crédit, contre paiement d'une prime d'assurance.

### **3-2-2-2 Le recoure aux sociétés d'affacturage**

L'exportateur peut transférer son risque de crédit à un organisme financier pour le court terme.

Cette technique qui permet ce transfert est l'affacturage qui accorde à l'exportateur de diminuer la charge de sa trésorerie et sa gestion des comptes clients en couvrant des factures à l'organisme financier, qui en garantit la bonne fin, tout en se chargeant de la gestion des comptes-clients.

### **3-2-2-3 Le recours aux banques**

Le commerce international et les organisations mondiaux ont mis en places des garanties bancaires en faveur de l'acheteur ce qui permet aux exportateurs de demander à leurs clients des garanties pour assurer la couverture de paiement.

### **3-2-2-4 La garantie de paiement**

C'est l'engagement pris par la banque garante (banque de l'importateur) à rembourser ou à garantir le paiement du montant du contrat dans le cas où l'acheteur serait défaillant à échéance. Son montant correspond à tout ou à une partie du montant du contrat. Cette garantie entre en vigueur à la date de son émission et reste valable jusqu'à la date prévue pour le paiement, augmentée d'un délai afin de pouvoir constater l'impayé par l'importateur<sup>4</sup>.

### **3-2-2-5 La lettre de crédit « stand-by »**

La lettre de crédit stand-by donne lieu à règlement à titre d'indemnité, dans l'éventualité de la défaillance du donneur d'ordre vis-à-vis du bénéficiaire.

Les lettres de crédit stand-by sont créées de l'interdiction faite aux banques américaines de se porter garante, réservé uniquement aux compagnies d'assurance et aux sociétés de cautionnement.

---

<sup>4</sup> BENAMMAR. J-M *op.cit* p.112

# Le management des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

En pratique, les lettres de crédit stand-by peuvent servir<sup>5</sup> :

- Soit de moyen d'indemnisation.
- Soit de garantie du paiement d'un prix.

## **3-3 La couverture contre le risque de change**

Pour se protéger contre le risque de change, les banques disposent de trois techniques : l'avance en devises, les opérations à option et les opérations à terme.

### **3-3-1 L'avance en devise**

Les avances en devises ont pour but de mettre à la disposition des entreprises des capitaux afin de transférer le jour de leur mise en place les devises empruntées ou leur contre-valeur si l'emprunt n'est pas contracté dans la monnaie de facturation.

### **3-3-2 Les opérations à devises**<sup>6</sup>

Moyennant le paiement d'une prime, l'option donne le droit, mais non l'obligation, d'acheter ou de vendre une devise à une date et un cours déterminés. L'option (utilisée à des fins de couverture et non de spéculation) fonctionne comme une police d'assurance. Si les taux évoluent de façon défavorable, l'acheteur de l'option est protégé ; dans le cas contraire, il n'exerce pas l'option et peut réaliser un profit. Les opérations à options sont généralement de deux formes : les options d'achat (call) et les options de vente (put). Il en existe d'autres formes mais nous nous intéresserons aux deux formes sus citées car étant les plus fréquentes.

#### **3-3-2-1 Option d'achat (Call)**

---

<sup>5</sup> GARSUAULT (P) et PRIAMI (S): *op.cit.* p.161.

<sup>6</sup> GONDA ZADA,( Ibrahim) : **mémoire Gestion des risques bancaires liées au financement du commerce extérieur par les établissements bancaire: cas de la Bank of Africa Mali**, Université de Bamako - maîtrise en science et technique du commerce international 2010,P.

## Le management des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

Avec une option d'achat, deux scénarios peuvent se réaliser à l'échéance. Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice alors le détenteur de l'option peut alors exercer son droit et acheter la devise au taux prédéterminé avantageux. Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur de l'option n'a pas avantage à exercer son droit car il peut acheter la devise moins chère sur le marché. Il se retrouve donc à perdre uniquement la prime payée pour se procurer l'option initialement.

### **3-3-2-2 Option de vente(Put)**

Avec une option de vente, il y a également deux scénarios qui peuvent se réaliser à l'échéance. Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice alors le détenteur n'a pas avantage à vendre au prix d'exercice car il peut vendre à un meilleur prix sur le marché. La prime payée initialement est donc perdue. Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur a avantage à exercer son option car il peut vendre la devise au prix d'exercice qui est alors avantageux.

### **3-3-3 Les opérations à terme**

cet instrument offre souplesse et liquidité dans les devises courantes. Les montants et les dates peuvent être associés à la transaction commerciale pour éviter tout risque.

Le change à terme est un moyen de prédilection pour la couverture du risque de change. En effet ; .mais l'utilisation du change à terme ne permet pas de profiter d'une évolution favorable des cours d'une devise.

Le contrat à terme et le swap sont les deux composants des opérations à terme.

#### **3-3-3-1 Le contrat à terme**

Le contrat à terme base sur la conversion d'une monnaie en une autre.

au moment de la prise du contrat, il sera fixé le montant de la transaction, le taux de change utilisé pour la conversion et la date future à laquelle s'effectuera l'échange.

## Le management des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

Pour certains contrats, des livraisons partielles exécutées durant une période optionnelle qui peut atteindre trente jours (30).

### **3-3-3-2 Le swap**

Cette technique se base sur l'exécution simultanée d'une opération au comptant et d'une opération à terme, mais , pour le même montant en devise.

Ce type d'opération de change est fréquemment utilisé par les entreprises ayant des comptes-fournisseurs et des comptes-clients dans une même devise, mais dont les dates d'échéance ne sont pas appariées.

# La gestion des risques et le traitement des irrégularités dans le crédit documentaire

---

## Conclusion :

Tous les opérateurs qui effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques qui diffèrent selon leur position d'importateur ou d'exportateur.

A travers ce présent chapitre nous avons essayé de passer en revue les principaux risques rencontrés et les méthodes de couvertures les plus couramment utilisées afin de sauvegarder cet instrument incontournable du commerce international.

A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques des dispositions sont prises et des règlements édictés pour prévenir et /ou sanctionner fautes et fraudes.

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



## **Chapitre 04 :**

**Le crédit documentaire au  
sein de la BNA**

# Le crédit documentaire au sein de la BNA

---

## Introduction :

L'évolution du système bancaire algérien est très rapide ainsi que la transition de notre économie vers une économie de marché ont engendré de profonds changements au sein de notre système bancaire dans le but de le rendre plus performant et de l'initier aux réalités des relations économiques nationales et internationales.

Dans les chapitres précédents nous avons exposé la partie théorique, et dans ce chapitre et pour mieux comprendre ces techniques de paiement des importations qui sont traitées au niveau de la banque de la BNA ou nous avons effectué un stage pratique au sein du Département des opérations documentaires à l'import, ou on a réalisé une opération de crédit documentaire.

D'abord, nous allons consacrer la première partie à la présentation de l'organisme d'accueil sous ses aspects théoriques et organisationnels.

Puis nous étudions les différentes étapes techniques d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé réalisable à vue, pour un importateur Algérien qui est **Société De Maintenance Des Equipements Industriels SONALGAZ (SPA MEI)** avec le fournisseur français **ATB Atelier Technique Bobinage.**

A la fin nous allons constater les résultats

# Le crédit documentaire au sien de la BNA

---

## Section 01 : Présentation de la structure d'accueil.

### 1-1 Présentation de la BNA

#### **1-1-1 Historique et création :**

##### **a. La forme :**

La première Banque commerciale nationale, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), a été créée le 13 juin 1966. Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et elle était chargée en outre du financement de l'agriculture jusqu'au 1982 ou la restructuration de la BNA a donné naissance à une nouvelle Banque, BADR, spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.

La loi n° 88-01 du 12 janvier 1988 portant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec notamment :

1-Le retrait du Trésor des circuits financiers et la non centralisation de distribution des ressources par le trésor.

2-La libre domiciliation des entreprises auprès des banques,

3-La non automaticité des financements.

La loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit quant à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle a mis en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.

La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle principalement des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

En 1955 la BNA était la première Banque qui a obtenu son agrément par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit.

Le 1<sup>er</sup> mars 2011, la BNA se voit confier la gestion de dix fonds d'investissement de wilayas dans le cadre de la loi de finances complémentaire de 2009<sup>1</sup>.

En 2013, la BNA annonce un résultats net bénéficiaire de 30,2 milliards de dinars algériens<sup>2</sup>. Le magazine Jeune Afrique la classe alors 13<sup>e</sup> banque du continent africain<sup>3</sup>. La banque

---

<sup>1</sup> A. Belkessam, « *La Banque nationale d'Algérie va gérer dix Fonds d'investissements* » [archive], sur Econostrum.info, 2 mars 2011

## Le crédit documentaire au sien de la BNA

---

annonce en janvier 2013 un partenariat avec la Compagnie d'Assurances des Hydrocarbures (filiale de Sonatrach) pour le développement d'une offre assurance de personnes<sup>4</sup>. En octobre 2013, le conseil des participations de l'Etat a donné son accord pour l'introduction à la bourse d'Alger de la BNA<sup>5</sup>.

### **b. Capital social :**

Au mois de juin 2009, la BNA annonce que son capital social a augmenté de 27.000 milliards de dinars algériens passant de 14.600 milliards de dinars algériens à 41.600 milliards de dinars algériens souscrites et détenues par le Trésor Public<sup>6</sup>.

### **c. Dénomination :**

La BNA tient sa dénomination sociale de la Banque Nationale d'Algérie.

### **d. Le siège social :**

Le siège social est fixé à Alger, 12 route de Maftah OUED SMAR, Il ne pourra pas être transféré en toute autre ville que par décision de l'assemblée générale des agences et succursales sont créés ou maintenues en tous lieux et tous pays par simple décision du conseil.

### **e. Réseau social<sup>7</sup>:**

En décembre 2015 elle affirme avoir 211 agences réparties sur tout le territoire algérien, 17 directions de réseau d'exploitations, 138 distributeurs automatiques de billets (DAB) 90 guichets automatiques de banque (GAB)<sup>8</sup>, plus de 5.000 collaborateurs, plusieurs centaines d'entreprises abonnées au service EDI (échange de données informatisées), 165.160 cartes inter bancaires. et 2.513 197 comptes clientèles .

---

<sup>2</sup> « *La BNA : un bilan de près de 2.200 milliards DA en 2013* » [archive], sur Leconews.com, 10 août 2014

<sup>3</sup> « *Afrique francophone : le classement exclusif des 200 premières banques* » [archive], sur Jeuneafrique.com, 18 octobre 2013

<sup>4</sup> « *Algérie : le pétrolier Sonatrach lance une activité assurance de personnes* » [archive], sur Agenceecofin.com, 23 janvier 2013

<sup>5</sup> « *La Bourse d'Alger s'apprête à accueillir 10 entreprises publiques, dont six cimenteries* » [archive], sur Agenceecofin.com

<sup>6</sup> Super Utilisateur, « *Présentation de la BNA* » [archive], sur [www.bna.dz](http://www.bna.dz) (consulté le 5 mars 2017)

<sup>7</sup> Super Utilisateur, « *Message du PDG* » [archive], sur [www.bna.dz](http://www.bna.dz) (consulté le 5 mars 2017)

<sup>8</sup> Super Utilisateur, « *BNA en chiffres* » [archive], sur [www.bna.dz](http://www.bna.dz) (consulté le 5 mars 2017)

## Le crédit documentaire au sien de la BNA

---

### **f. La BNA en chiffre :**

Chiffres clés (au 31 décembre 2015)

- 211 agences réparties sur tout le territoire national.
- 17 directions de réseau d'exploitations
- 138 distributeurs automatiques de billets (dab)
- 90 guichets automatiques de banque (gab).
- Plus de 5000 collaborateurs.
- Plusieurs centaines d'entreprises abonnées au service.
- 165160 cartes inter bancaires.
  
- 513 197 comptes clientèles

### **g. Résultats financiers :**

- Produit net bancaire (pnb) : 116 641 millions da.
- Résultat brut d'exploitation (rbe): 96 910 millions da.
- Résultat d'exploitation (re) : 41 703 millions da.
- Résultat net : 29 537 millions da.

### **h. Résultats commerciaux :**

- Total du bilan : 2 719 081 millions da.
- Total des ressources clientèles cumulées (hors devises) : 1 619 764 millions da
- Emplois clientèles : 1 516 086 millions da.
- Encours de crédits immobiliers : plus de 30 milliards da.
- Encours de crédits aux entreprises: 153 397 millions da.
- Encours de crédits pme/pmi : 27148 millions da.

### **1-1-2 Les objectifs de la BNA :**

La réaction des fonctions bancaires ainsi que le mode de fonctionnement des entreprises jouent très grand rôles dans l'évolution de l'économie du pays.

En réalisant avec cette évolution, la banque nationale d'Algérie a pour objectifs de :

## Le crédit documentaire au sien de la BNA

---

- S'adapter aux règles de la commercialité dans ses rapports avec sa clientèle commerciale qui connaît déjà de profonds changements dans ses structures et son organisation.
- Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, contrepartie des crédits et par la promotion des services qui directement ou indirectement peuvent encore augmenter d'avantage cette rentabilité.
- La préservation de ses propres équilibres.
- Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et des conditions plus favorables à un développement ordonné de l'économie.

### 1-1-3 Les missions et les activités de la BNA :

la BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts : elle assure notamment le service financier des groupements professionnels et des entreprises, elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et peut notamment :

- Recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursable à vue, à terme ou à échéance fixe, émettre des bons et des obligations : emprunts pour les besoins de son activité.
- Effectuer et recevoir tout paiement en espèce, par chèque, virements, domiciliation, lettre de crédits et autres activités de banques.
- Consentir sous toute forme de crédits, prêts ou avances avec ou sans garanties.
- Exécuter, en y attachant ou non sa garantie, toute opération de crédit pour le compte d'autres institutions financières ou pour le compte de l'Etat, répartir toutes les subventions sur fonds publics et en surveiller l'utilisation.
- Payer en lieu et place du débiteur toutes créances avec subrogation dans les droits et rang du créancier.
- Souscrire, escompter, prendre en pension ou acheter tout effet de commerce : bons, annuités et valeurs émis par le trésor public ou par les collectivités publiques ou semi-publiques et en général tout engagement à échéance fixe transmissible à ordre résultant d'opération faite par tout établissement et administration publique.
- Financer par tous modes les opérations de commerce extérieur.

## Le crédit documentaire au sien de la BNA

---

- Recevoir en dépôts tous titres et valeurs.
- Recevoir ou effectuer tous paiements et tous recouvrements des lettres de change, billets à ordre, chèques, warrants, coupons d'intérêts ou de dividendes, titres remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financiers.
- Louer tous les coffres et compartiments de coffres.
- Servir d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, actions, obligations, plus généralement, de toutes les valeurs mobilières, ainsi que des métaux précieux.
- Procéder ou participer à l'émission, à la prise ferme, à la garantie, au placement, ou à la négociation de toutes valeurs mobilières, soumissionner tout emprunt public ou autres, acquérir, aliéner ou nantir toutes valeurs mobilières, assurer les services financier de tout titre.
- Traiter toutes les opérations de change, au comptant ou à terme, contracter tous emprunts, prêts, nantissements, report de devises étrangères.

### 1-1-4 Les filiales et les participants :

#### a. En Algérie :

- Fonds de Garantie des Dépôts Bancaires «FGDB »
- Institut de Formation Bancaire « IFB »
- Société de Services et Equipements de Sécurité « AMNAL »
- Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique «SATIM »
- Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie Des Exportations « CAGEX »
- Société de Refinancement Hypothécaire « SRH »
- Société Algérie Clearing « S.A.C »
- Société d'Investissement Hôtelière «SIH »
- Institut Algérien des Hautes Etudes Financières «IAHEF »
- Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement «CGCI»

## Le crédit documentaire au sien de la BNA

---

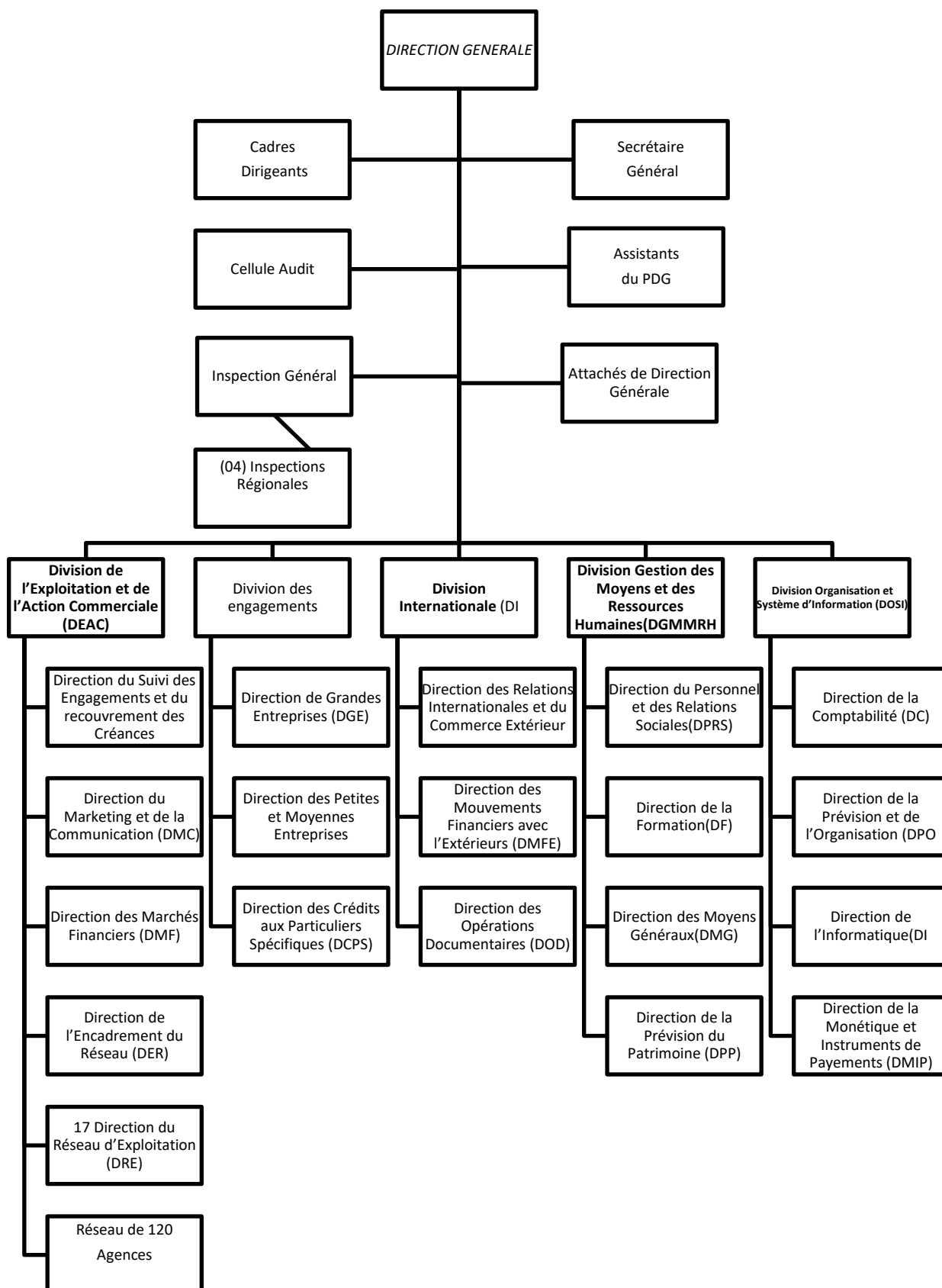
- Centre de Pré Compensation Interbancaire «C.P.I»
- Société de Garantie du Crédit Immobilier « S.G.C.I »
- Société de Gestion de la Bourse des Valeurs « S.G.B.V.M »
- Charikar El Istithmar Mali « CELIM SICAV »
- Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risque Crédits/Jeunes Promoteurs «FCMGRC»
- Fonds de garantie mutuelle des micro- crédits «ANGEM»
- Mutuelle de Garantie des Risques Crédit « CNAC »
- Société Nationale de Leasing « SNL »
- Société de Promotion Immobilière « SOPRI EL BNAI »
- Société Interbancaire de Gestion et de Services Immobiliers « SIGESIM »
- Algerian Gulf Life Insurance Company « AGLIC »

### **b. A l'étranger :**

- Banque Algérienne du Commerce Extérieur «BACE »
- Banque du Maghreb Arabe pour l'Investissement et le Commerce «BAMIC »
- Programme de Financement du Commerce Arabe «PFCA »
- Société Islamique pour le Développement du Secteur Privé « S.I.D.S.P »
- Maghreb Arab Trading Compagny « MARTCO » en cours de liquidation
- Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication "SWIFT"

# Le crédit documentaire au sien de la BNA

## 1-1-5 L'organigramme de la BNA :



## Le crédit documentaire au sien de la BNA

---

<p><b>DEAC</b> DER DMC DSERC DIPM DMF</p>	<p>Division de l'Exploitation et de l'Action Commerciale Direction de l'encadrement du réseau Direction de marketing et de communication Direction du suivi et du recouvrement des créances Direction des instruments de paiement de masse Direction des marchés financiers</p>
<p><b>DE</b> DGE DPME DCPS DRG</p>	<p>Division des Engagements Direction des grandes entreprises Direction des petites et moyennes entreprises Direction des crédits aux particuliers et spécifiques Direction des risques de garanties</p>
<p><b>DGMMRH</b> DPRS DF DMG DPP CGOS</p>	<p>Division Gestion des Moyens Matériels et Ressources Humaines Direction du personnel et des relations sociales Direction de la formation Direction des moyens généraux Direction de la prévision du patrimoine Centre de gestion des œuvres sociales</p>
<p><b>DOSI</b> DPO DI DC</p>	<p>Division de l'Organisation et des Systèmes d'Information Direction de la prévision et de l'organisation Direction de l'informatique Direction de la comptabilité</p>
<p><b>D.INT</b> DRICE DMFE DOD</p>	<p>Division Internationale Direction des relations internationales et du commerce extérieur Direction des mouvements financiers avec l'extérieur Direction des opérations documentaires</p>

**Tableau N°8 – 04 : Divisions et structures centrales**

# Le crédit documentaire au sien de la BNA

---

## **1-2 Présentation de la Direction des opérations documentaires (DOD)**

La division internationale se décompose de trois grandes directions qui sont : Direction des relations internationales et du commerce extérieur (DRICE) , Direction des mouvements financiers avec l'extérieur (DMFE) et Direction des opérations documentaires (DOD).

Cette dernière est constituée de deux départements, l'un s'occupe des opérations d'importations et l'autre s'occupe de l'exportation.

Mon stage s'est effectué au sein de la direction des opérations documentaires (DOD) au niveau de Département import.

La Direction des opérations documentaires est gérée par la directrice centrale.

Le directrice centrale chargée des opérations documentaires exerce ses activités dans le cadre des plans annuels approuvés par la Direction Générale.

La DOD a pour missions :

- Développer et animer la politique de la banque en matière de relation avec l'étranger.
- Etablir et suivre les relations avec les autres banques et les organismes correspondantes.
- Rechercher et mettre en place tous les moyens et outils pour assurer le bon acheminement des opérations documentaires ;
- Suivre le déroulement et la réalisation des opérations de crédits documentaires.
- Gérer les crédits documentaires obtenus par la banque et contrôler le traitement des dossiers au cours d'exécution.

La Département import qui s'occupe des opérations documentaire à l'import est composé de deux secteurs.

### **1- Le secteur ouverture et modification :**

Il comporte deux services.

#### **1-1 Service ouverture :**

Au niveau de ce service s'affecte l'ouverture de crédits documentaires après :

## Le crédit documentaire au sien de la BNA

---

- a) Avoir un contrat commercial ou recevoir une facture pro-format
- b) Ouverture d'un dossier de domiciliation effectué probablement sur le site BNA  
Sur un espace dédié aux clients.

Une fois la pré-domiciliation est valide l'importateur sollicite sa banque pour ouvrir un crédit documentaire.

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

Le cachet de domiciliation est composé de 21 caractères (18 chiffres et 3 lettres) comme suit :

N° du guichet de domiciliation	Année\ trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
xxxxxx	xxxx\x	xx	xxxxx	xxx

Tableau : La composition du guichet de domiciliation.

Source : Document interne de la BNA 633.

L'ouverture de crédit documentaire consiste à :

- Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances, il vérifier aussi que la demande est remplie sans rature ni surcharge.
- Vérifier que la provision existe est suffisante pour la réalisation de l'opération.

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

- L'enregistrement de l'ouverture du crédit documentaire sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique.
- L'établissement d'une chemise crédit documentaire « ET17 », sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire comme :
  1. Nom et raison sociale de l'importateur.
  2. Le nom et l'adresse de la banque émettrice.
  3. Mode de règlement.
  4. La validité de Credoc.
  5. Le montant de l'opération.
  6. Le nom du bénéficiaire.
  7. Le nom et l'adresse de la banque notifiative.
  8. Les incoterms.

# Le crédit documentaire au sien de la BNA

---

Emission du crédit documentaire :

La banque BNA transmet par un intermédiaire de la D.O.D un Swift (MT700) pour notifier à la banque confirmatrice (F1 BIC) l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de son client. Cette émission est réalisée de la manière suivante :

- Le banquier établit un bordereau et le transmet à la D.O.D ainsi qu'un exemplaire de la facture domiciliée et une lettre d'accompagnement de l'agence.
- Après vérification des documents envoyés par l'agence, la D.O.D valide les documents et elle procède à la transmission de la lettre de crédit à la banque correspondante.

## 1-2 Service modification :

Au sein de ce service, les agents traitent toutes sortes de documents validés et réalisent des changements qui touchent ces documents après l'accord du client et le fournisseur affirmé par les deux banques, ces modifications touchent généralement le montant, la date d'embarquement, le nombre et le genre de documents.

## 2- Secteur réalisation et règlement :

Ce secteur comporte trois services.

### 2-1 Service réalisation :

C'est la phase durant laquelle et après avoir reçu la notification du crédit par sa banque, l'exportateur prépare et expédie les marchandises. Il récupère le document de transport et les annexes exigés par l'importateur. Il établit la facture définitive selon le terme de vente convenu dans le contrat. Une fois tous les documents réunis, l'exportateur les remet à la banque selon les conditions d'ouverture, pour la réalisation du crédit.

- a) Expédition de la marchandise par l'exportateur qui récupère le document de transport.
- b) L'exportateur remet l'ensemble des documents (facture, connaissement) à sa banque contre paiement.
- c) La banque de l'exportateur après avoir vérifié les documents et s'être assuré de leur conformité, les transmet à la banque de l'importateur pour paiement.

-Il faut assurer l :

- Nom de l'acheteur.
- Nom du vendeur.
- Montant du crédit.

## Le crédit documentaire au sien de la BNA

---

- Validité du crédit.

-La vérification doit être en deux manières :

- Vérification quantitative : vérifier le nombre d'exemplaire reçus.
  - Vérification qualitative : vérifier la régularité et la conformité des documents reçus pour ne pas les faire passer aux réserves.
- d) Une fois les documents reçus, la banque de l'importateur procède à leur vérification et s'assure à son tour de leur conformité. Après cela, elle convoque l'importateur pour le paiement.
- e) Une fois que l'importateur aura les documents, sa banque les lui remet pour le retrait de marchandises.

### 2-2 Service reglement :

Ce service est composé de deux sections

a- Section levée les réserves :

- Documents présentés par notre correspondant pour accord avec réserves.
  - A la réception de levée les réserves par fax ou par courrier reçus directement de l'agence.
  - L'enregistrement des levées des réserves (la date, montant ...)
  - Vérification des trois signatures.
  - La saisie de la couverture de notre compte 610 pour le montant des documents en déduisant ou en augmentant si il y'a des frais.
  - La saisie de règlement sur V8 pour débiter le compte client du montant sous une date de valeur.
  - La saisie de l'autorisation de paiement en faveur de la banque bénéficiaire et la manier de se faire payer.
  - L'enregistrement des couvertures signées par deux personnes habilités et les transmettre au service transfert de la DMEF.
  - Transmettre les messages signés par deux personnes habilités au service Swift.
  - Recevoir les paiements en suspens et procéder à la régulation.
- a) Section appel de fonds.
- A la réception de l'appel de fonds
  - La saisie de la couverture de notre compte 610 pour le montant des documents en déduisant ou en augmentant s'il y'a des frais bancaires

## Le crédit documentaire au sien de la BNA

---

sous date de valeur conformément aux instructions de l'appel de fonds.

- La saisie de règlement sur V8 pour débiter le compte de client du montant sous une date de valeur.
- L'enregistrement des couvertures signées par deux personnes habilités et les transmettre au service transfert à la DMFE.
- Revoir les paiements en suspens et procéder à la régularisation.

### 1-3 L'apurement :

Toute opération de domiciliation doit être apurée afin de cloturer le dossier or que la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert. Au niveau de ce service ils font appel pour honorer toutes les frais envers les fournisseurs et récupérer les frais envers le client.

le banquier doit vérifier les documents suivants :

- La facture définitive.
- Le D10 document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée.
- La formule 4 qui confirme que le transfert est effectué ;

# Le crédit documentaire au sien de la BNA

---

L'organigramme de la DOD :

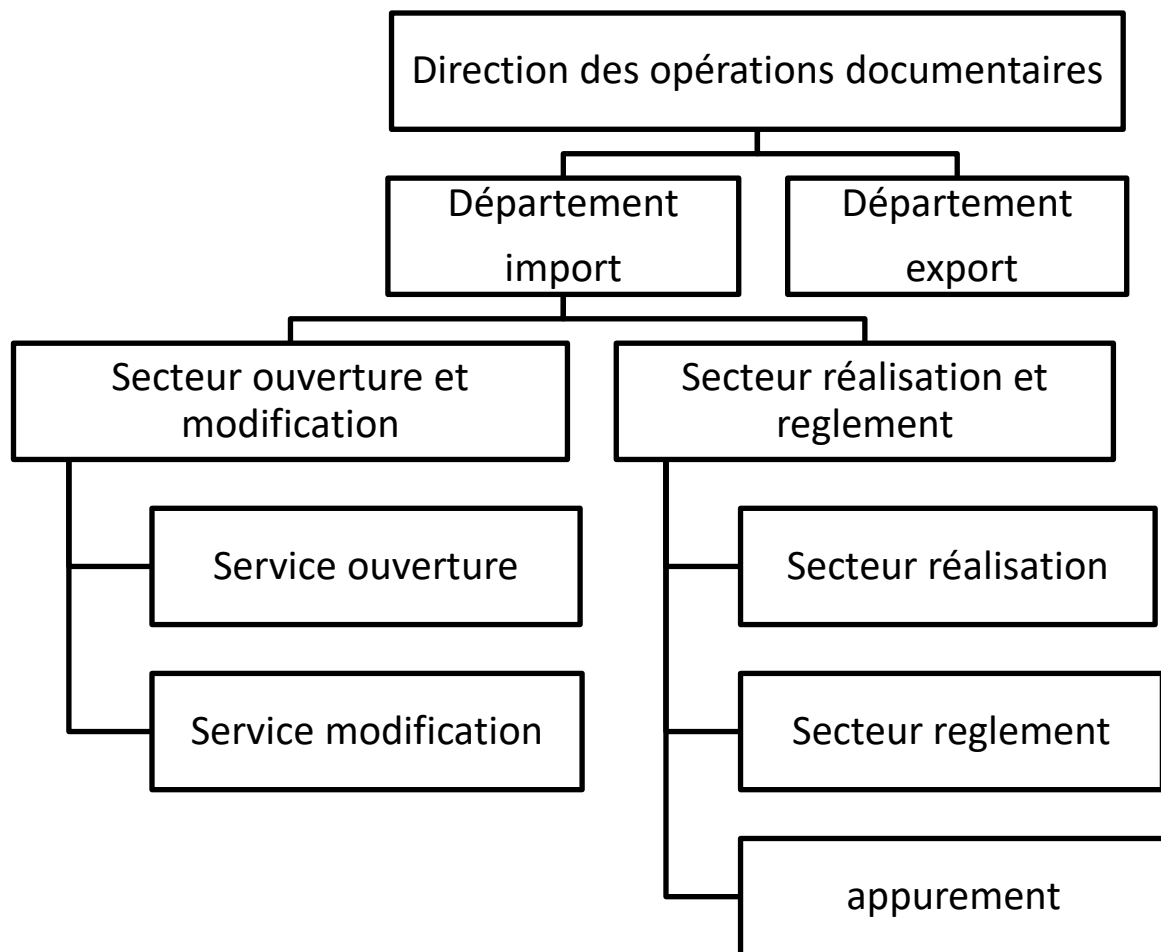


Schéma Organigramme de la direction des opérations documentaires

# Chapitre 04 : Le crédit documentaire au sein de la BNA

---

## Section 02 : La mise en place d'une opération de crédit documentaire import et la gestion des risques au sein de la BNA

Dans cette partie, nous allons étudier un dossier de crédit documentaire, exécuté au sein de l'organisme d'accueil BNA (DOD) , en commençant par l'ouverture jusqu'au règlement finale passant dans chaque étape par les procédures de gestion des risques dans le but d'illustrer les notions théoriques présentées antérieurement.

Le cas étudié comporte sur une opération d'importation d'un kit de bobinage pour moteur de marque ANSALDO puissance 200 KW avec sandes PT 100.

Les intervenants dans cette opérations sont :

- **Le donneur d'ordre : spa société SONALGAZ**
- **Le bénéficiaire : atb, Atelier, Téchenique, Bobinage, France**
- **La banque émettrice : BNA ALGER, Algérie**
- **La banque notificatrice : BIA PARIS, France**

Les étapes de l'opération de réalisation du crédit documentaire se présentent comme suit :

### **2-1 La domiciliation bancaire :**

#### **2-1-1 Au niveau de l'agence :**

Le client se présente avec une demande d'ouverture de crédit documentaire établie sur le formulaire « **SE-MAR 205 BIS** »

Le « **SE-MAR 205 BIS** » est composé de six (06) feuillets où sont mentionnées les 19 clauses des règles et usances représentant les instructions du client donneur d'ordre.

1. Nom du donneur d'ordre et ses références;
2. Nom de l'agence domiciliaire (siège);
3. Nature du crédit à ouvrir (irrévocable, irrévocable et confirmé);
4. Mode de transmission (par câble / télex);
5. Montant en devises (en chiffres et en lettres) avec mention maximum / non transférable)
6. Bénéficiaire du crédit;

## Chapitre 04 : Le crédit documentaire au sein de la BNA

---

7. Type d'utilisation : (à vue ou contre acceptation);
8. Pour présentation : paiement/ négociation/ acceptation;
9. Banque notificatrice;
10. Indiquer les documents devant être reçus (par exemple) :
  - jeu complet de connaissance maritime établi à l'ordre de la banque émettrice / ou à l'ordre de.....
  - lettre de transport aérien (LTA) établie à l'adresse de la Banque émettrice / ou à l'adresse de.....
  - le client doit spécifier le nombre de factures commerciales exigées.

1. Renseignements concernant la marchandise;
2. Date de validité du crédit;
3. Aviser fil bénéficiaire;
4. Sans ajouter / en ajoutant votre confirmation;
5. Expéditions/ embarquement jusqu'au;
6. Transbordements (autorisés sur ou interdits);
7. Destination;
8. Titre d'importation et son numéro;
9. Achat de devises.

### **N.B**

- Le client ordonnateur doit dégager la Banque du risque de change éventuel jusqu'à bonne fin de l'opération.
- la demande d'ouverture doit être cacheté et signée par le client dûment habilité ou mandaté et ne doit comporter ni ratures ni surcharges.

### **2-1-2 La vérification de confirmité :**

L'agent doit vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande et doit s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances.

## Chapitre 04 : Le crédit documentaire au sein de la BNA

### 2-1-3 Domiciliation :

L'opération de domiciliation représente une étape préalable à toute opération de commerce extérieur. Cette formalité administrative obligatoire consiste à identifier le dossier par immatriculation d'une transaction commerciale afin de suivre les flux financiers.

L'agent doit attribuer au dossier un numéro d'ordre chronologique récupéré du répertoire.

- Ce numéro doit être porté sur la chemise « **ET 7** ».
- L'agent ouvre une chemise « **ET 7** » sur laquelle sont reportés l'essentiels du crédit documentaire
- Les références du crédit (numéro et indice de l'agence domiciliataire);
- Date d'ouverture du crédit;
- Nature du crédit;
- Nom du donneur d'ordre et son numéro de compte;
- Nom du bénéficiaire;
- Désignation de la marchandise;
- Numéro du dossier de domiciliation;
- La date « observation » comporte tout élément susceptible d'être porté à l'attention du gestionnaire pour le suivi du dossier.

l'agent appose le cachet de domiciliation, l'agent appose le cachet engagement à l'endos des feuillets 1 et 5 de la demande d'ouverture.

Ce cachet est repris comme suit:

Banque Nationale d'Alger							
Agence xxx « xxx »							
Domiciliation import							
28	01	01	20	23	10	0005	EUR
à Alger, le 28/08/2013							

## Chapitre 04 : Le crédit documentaire au sein de la BNA

---

### 2-2 La mise en place du crédit documentaire :

#### 2-2-1 L'ouverture du crédit documentaire :

Après avoir conclu un contrat commercial entre les deux parties et avoir l'accord sur les conditions et les instructions, L'importateur (le donneur d'ordre) demande à sa banque domiciliataire Agence de Alger « » d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur (le bénéficiaire) en précisant la nature la nature et la quantité des documents à remettre.

L'acheteur est un client qui dispose un compte chez la BNA doit présenter :

- La facture commerciale ou une facture pro-forma domiciliée.
- Une demande d'ouverture de crédit documentaire rempli par la part de l'importateur.

Il faut trouver dans la demande d'ouverture les informations suivantes :

1. **Donneur d'ordre** : SPA SOCIETE SONALGAZ- 28000 MSILA- ALGERIE
2. **Le bénéficiaire** : ATB, ROUEN SIEGE- FRANCE- 76120 LE GRAND QUEVILLY- ALGERIE
3. **Montant en devise** : 9425,00 £- Neuf Mille Quatre Cent Vingt Cinq Euro.
4. **Forme de crédit** : Irrévocable et confirmé
5. **Date de validité** : 17/12/2013
6. **Crédit réalisable auprès** : Crédit industriel et normandie 4 place lelieur 76000 Rouen. IBAN : FR76 3002 7160 0185 6890 171.
7. **Pour le paiement** : A vue contre des documents conformes.
8. **Expéditions partielles** : Interdites
9. **Transbordement** : Interdit
10. **Embarquement** : Par bateau.
11. **Condition de livraison** : CFR
12. **Lieu** : oran
13. **Au plus tard le** : 28/10/2013
14. **Destination** : Port d'Oran

## Chapitre 04 : Le crédit documentaire au sein de la BNA

---

**15. Description de la marchandise :** Kit de bobinage pour moteur de marque ANSALDO puissance 200 KW et six sondes PT100.

**16. Documents d'expédition requis :**

- Jeu complet de connaissance maritime clean on board établi à l'ordre de la BNA NOTIFY ORDONNATEUR STIPULANT FRET PAYE + 02 copies non négociables.
- Facture commerciale en 08 exemplaires.
- Certificat d'origine visé par la chambre de commerce.
- Certificat de contrôle de qualité.
- Certificat de conformité.
- Liste de colisage en 06 exemplaires.
- EUR1
- Attestation du bénéficiaire certifiant avoir transmis par pli DHL ou par UPS directement à l'ordonnateur les documents suivants :
- Copie de connaissance.
- Facture commerciale en 03 exemplaires.
- Copie certificat d'origine visé par la chambre de commerce.
- Copie de certificat de contrôle et qualité.
- Copie de certificat de conformité.
- Copie de liste de colisage.
- Copie EUR1.

**17. Période de présentation des documents :** 21 jours au maximum.

**18. Assurance couverte par :** L'ordonnateur.

**19. Instructions spéciales de l'ordonnateur :**

**20. Instruction-frai et commissions :** Tout les frais et commissions sont à la charge du bénéficiaire.

La banque émettrice procède à un débit sur le compte de son client qui constituera le montant de la provision comme suit :

- Montant en devises :
- Taux de change :
- Montant en monnaie nationale ;

Pour le banquier

## Chapitre 04 : Le crédit documentaire au sein de la BNA

---

- L'ouverture du crédit documentaire consiste à :
- Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances, il vérifie aussi que la demande est remplie sans rature ni surcharge.
- Vérifier que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération.
- Après ces vérifications le crédit est ouvert par le banquier chargé de l'ouverture de crédit documentaire en procédant comme suit :
- L'enregistrement de l'ouverture du crédit sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique.
- L'établissement d'une chemise crédit documentaire « ET 7 », sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire.
- Mettre le cachet « engagement » à l'endos des feuilles (4) et (5) de la demande d'ouverture.

### 2-2-2 L'émission du crédit documentaire :

Après la réception des documents au près de l'agence ; Au niveau de département d'opérations documentaires à l'import, le service ouverture contrôle les documents à nouveau avant de procéder à l'émission.

La banque BNA transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un SWIFT (MT 700) pour notifier à la banque confirmatrice (BIA PARIS, FRANCE ), l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client ( ATB, Atelier, Téchenique, Bobinage, France ) après comptabilisation de l'opération.

Une fois le message SWIFT est reçue par la banque notificatrice (confirmatrice), cette dernière notifié en faveur du bénéficiaire qui est ATB, Atelier, Téchenique, Bobinage, France, en l'informant que le crédit documentaire a été ouvert par la banque BNA Alger pour le compte de son client qui est SPA SOCIETE SONALGAZ.

Lorsque le bénéficiaire reçoit la lettre d'ouverture de crédit, il doit la vérifier par rapport au contrat afin d'assurer les points suivants :

## Chapitre 04 : Le crédit documentaire au sein de la BNA

---

- Le type de crédit et toutes les conditions doivent être conformes à la facture commerciale.
- La description et les prix unitaires de la marchandise doivent être conformes à la facture commerciale.
- Aucune condition ou instruction supplémentaire non étudiée doit être incluse.
- Les informations concernant les noms et les adresses des intervenants doivent être correctement citées.

### 2-2-3 La réalisation du crédit documentaire :

Une fois l'exportateur est notifié de l'ouverture de son crédoc confirmé à sa faveur, il a procédé alors à l'expédition de la marchandise (un kit de bobinage pour moteur de marque ANSALDO) puis il présente les documents nécessaires de l'expédition à sa banque ; cette dernière procède au contrôle de tous les documents et s'assure de leur confirmité et de leur viabilité aux termes et conditions du crédit puis elle les transmet à son tour à la banque BNA par un bordereau d'envoi pour qu'elle procède au règlement.

Dans ce cas, La banque notificatrice s'engage à payer le bénéficiaire à vue d'après l'accord des intervenants.

Les documents étaient conformes, la banque BNA s'est engagée à son tour à créditer le compte de la banque confirmatrice une fois l'appel de fonds est reçu et après avoir acheter des devises au niveau de la banque d'Algérie en lui envoyant un avis de paiement par le biais de La DMFE (direction des mouvements financiers extérieurs), qui envoie à son tour à la banque BNA une copie SWIFT envoyée au correspondant et une « formule 4 » qui est avis de débit.

La banque émettrice s'engage à payer la banque correspondante dans un délai de 06 jours à partir de la date de réception de l'appel de fonds (MT752) impliquant que les documents sont conformes.

Par la suite, le service réalisation qui a pris la charge de la vérification des documents avant d'être comptabiliser et les transmet à l'agence domiciliaire pour le report de la domiciliation et l'endossement du connaissance.

## Chapitre 04 : Le crédit documentaire au sein de la BNA

---

Une fois le transfert est exécuté, la BNA exécute un avis de débit définitif qui inclus les différents frais, commissions et taxes pour débiter le compte du donneur d'ordre.

Le montant en devise : 8482,50 EUR

Le cours du taux de change : 107,1602000

Le montant en DA : 908986,40 DZA

Domiciliation : 8482,50EUR

Commission de règlement : 23, 33 EUR

Commission de règlement de la banque : 8,48 EUR

Frais de SWIFT : 1000,00 DZA

Frais de cable : 30,00 DZA

Frais étranger : 5,5 EUR

Nous débitons le compte N° 0300000199-86 le 07/01/2014

Total : 914020,12 DZA

### **2-2-4 L'endossement du connaissement :**

Lorsque la marchandise est parvenue au port de Oran, le client à récupéré le pli cartable qui lui été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à sa banque pour que cette dernière, après avoir recevoir les document et les vérifier au niveau de l'agence procèdera à l'endossement du connaissement et le report de la domiciliation sur la facture d'origine pour que l'importateur puisse procéder au dédouanement de sa marchandise au niveau du port d'Oran après avoir payer ses frais et taxes.

Le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire banque à la BNA.

- Dans le cas où l'opération réalise sans pli cartable, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.

## Chapitre 04 : Le crédit documentaire au sein de la BNA

---

- Dès que les documents arrivent à la banque .cette dernière demande au donneur d'ordre (l'importateur) une levée de réserve signée qu'il lui permettra d'effectuer le règlement.

### 2-2-5 L'apurement du dossier de domiciliation :

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées 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 ;
- La « formule 4 » qui confirme que le transfert est effectué.

# Le crédit documentaire au sein de la BNA

---

## **Section 3 : résultats remarques :**

Nous avons présenté dans la section précédente, le cas à traiter en décrivant les différentes procédures de la mise en place du crédit documentaire.

Après avoir passé en revue toutes ces étapes, il est nécessaire de tirer des conclusions concernant la technique des remarques et en essayant à la fin de donner quelques propositions afin de palier les insuffisances de ce cas.

### **3-1 : Les résultats de l'étude :**

Dans ce présent mémoire qui est le fruit de trois mois de stage pratique au sein de la banque BNA, a eu pour objet de répondre à la problématique :

En premier lieu, nous avons examiné dans la partie théorique le cadre général du commerce extérieur ainsi que ses procédures, c'est dans le but d'expliquer et évaluer ces dernières.

Ensuite, nous avons présenté la technique du crédit documentaire en décrivant ses différentes formes selon les différents critères.

En troisième lieu, nous avons présenté les différents risques qui menacent le bon déroulement du crédit documentaire ainsi que les meilleurs moyens pour traiter ses irrégularités et faire face à la fraude.

Ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire et ses différentes formes, et les étapes de la réalisation de chacun entre eux. Nous avons arrivé à ces résultats.

#### **1. Le crédit documentaire est un instrument efficace de paiement :**

Dans ce cadre, l'objectif du crédoc est de transférer les fonds dans un délai très court afin que le vendeur puisse recouvrer sa créance.

Pour assurer l'efficacité du crédit documentaire, il faut que les banques respectent leurs engagements envers ses partenaires commerciaux.

#### **2. Le crédit documentaire : instrument de sécurité et de garantie :**

En effet, le crédoc offre une sécurité non seulement au vendeur mais aussi à l'acheteur.

## Le crédit documentaire au sein de la BNA

---

Pour le vendeur, qui manifeste ce caractère sécuritaire. c'est l'engagement pris par la banque de le payer contre remise des documents conformes et non seulement à l'engagement de l'acheteur qui peut être éloigné ou inconnu de lui,

### 3. le crédit documentaire procédure très complexe :

En effet, le banquier doit informer au mieux le fonctionnement du crédit documentaire à ses clients, et leurs donner notamment des conseils et astuces bénéfiques pour que la transaction commerciale se déroule dans le meilleur des cas et dans les plus brefs délais et ce qui est le cas de la BNA.

### 4. Le crédit documentaire coute plus cher:

Le coût des opérations réalisées par crédit documentaire est très couteux par rapport aux autres instruments de paiement.

En effet, le coût final d'une opération est toujours à la charge du consommateur.

La réalisation du crédit documentaire à toutes les transactions induira une augmentation certaine des charges financières et ceci se répercutera sur les prix des produits ;

### **3-2 : Remarques;**

Après le travail que nous avons effectué, on a tiré quelque remarques, et les présenté comme suit :

#### **3-2-1 Le contrat commercial :**

Les parties contractantes ont bien rédigé le contrat commercial, ils ont cité les plus importantes clauses qu'on a déjà discutées dans le premier chapitre, visant à préserver les intérêts et les droits de chaque partie.

## Le crédit documentaire au sein de la BNA

---

### 3-2-2 Le crédit documentaire :

Ce qui concerne le crédit documentaire, dans notre cas c'est un type de crédit est irrévocable et confirmé, ce qui montre qu'il y a un double engagement, cet engagement est un avantage pour l'exportateur, car il garantit le paiement par l'interdiction des changements sans voir toutes les parties prenantes

### 3-2-3 La banque BNA :

- Pour la banque BNA les remarques que nous avons déduites par l'enquête qu'on a fait, la banque BNA offre des outils acceptables pour ses clients, et elle offre une garantie et une sécurité.
- En contrepartie, le système de tarification de la banque est considéré comme un inconvénient car il présente une difficulté d'effectuer les différentes opérations par ses clients ainsi que les tarifs des commissions sur le crédit documentaire sont élevés.
- L'espace de travail est très réduit cause d'une présence encombrante de paperasse inutile et de cartons.
- Les banques et les agences sont encore non-liées entre elles par un réseau informatique performant, ce qui explique une lenteur du transfert des documents.
- Les formulaires sont encore remplis manuellement prenant beaucoup de temps et augmentant le risque d'erreur.
- Le dossier de crédit documentaire est constitué d'un très grand nombre de documents et de liasses.
- Néanmoins, nous avons eu beaucoup de difficulté à réaliser cette étude cause d'accès à certaines informations et vue la confidentialité.

### 3-3 Recommandations :

- Améliorer la rapidité de paiement des opérations commerciales internationales, par le développement du système informatique de la banque.

## Le crédit documentaire au sein de la BNA

---

- 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.
- Ouvrir des lignes vertes pour plus de communication avec les clients.
- Avoir recours à des équipes plus jeunes et plus dynamiques et compétentes
- Assouplir les procédures internes
- Suivre en permanence le traitement des réclamations
- Ouvrir au client la possibilité d'utiliser tout les INCOTERM
- Octroyer des prés pour les MPE/MPI afin d'augmenter le volume des exportations
- L'allégement des dossiers du CREDOC.
-

## Le crédit documentaire au sein de la BNA

---

### **Conclusion :**

Dans ce dernier chapitre, nous avons essayé de donner une appréciation illustrative sur la pratique d'un instrument très importante utilisée dans les opérations du commerce extérieur qui est le crédit documentaire au niveau des banques algériennes à travers la BNA.

D'après ce chapitre on induit d'une part, que le crédit documentaire est une technique de paiement très sécurisante et fiable, et d'une autre part c'est une procédure très complexe et son déroulement nécessite la maîtrise de ses différents aspects et astuces ainsi qu'il coûte très cher à cause des commissions bancaires augmentées des chargements de modification.



# **Conclusion générale**

## **Conclusion générale :**

Passer Trois mois au sein de la BNA est plus précisément à la direction des opérations documentaires m'a beaucoup apporté autant sur le plan professionnel que personnel.

Nous avons essayé dans le présent mémoire de Master de répondre à la question suivante :

**A quel point le crédit documentaire est considéré comme le moyen de paiement le mieux adaptés dans une opération d'importation et quels sont les différents risques parcourus au cours de la réalisation du crédoc ?**

L'objectif de cette revue de la littérature que nous avons présentée était d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en étudiant profondément le crédit documentaire, et son imposition dans notre système de commerce extérieur comme une technique de paiement très fiable et utilisée.

Ce travail, nous a permis d'obtenir les résultats suivant :

Les opérations internationales étant capitales pour l'économie d'un pays, elles exigent donc une mise en place des techniques et des moyens de paiement efficaces afin de favoriser la circulation des capitaux. Les importateurs et exportateurs voulant respectivement optimiser leurs transactions avec l'extérieur et minimiser les risques, doivent avoir recours au crédit documentaire qui est l'un des instruments les plus utiles du commerce Extérieur ;

L'apparition du crédit documentaire a offert au commerce mondial la fiabilité et la souplesse dont ses acteurs avaient besoin, c'est pourquoi, il est soumis à un ensemble de règles et usances fixant les droits et obligations des parties à l'échange.

Le crédit documentaire avec ses différentes formes est plus qu'un outil de paiement. Il procure la sécurité et le financement dont les négociants internationaux ont besoin pour achever leurs opérations commerciales. Cependant, bien qu'il émane des exigences du commerce extérieur, et bien qu'il comporte une multitude de points forts, le crédit documentaire est soumis à une procédure lourde et coûteuse justifiée par l'objectif de sécurité qu'il vise à instaurer.

le crédit documentaire permettra alors de faciliter la création de rapport commerciaux entre les deux parties.

D'un autre terme, le vendeur qui va livrer la marchandise à son client sera assuré de recevoir le paiement s'il respecte ses obligations, puisque le principe du crédit documentaire s'explique par l'engagement que prends la banque de payer le vendeur ou l'exportateur à une certaine échéance ou à vue suivant les termes prédéfinis entre les parties. En contre partie, l'acheteur sera aussi assuré que la marchandise sera conforme a ces attentes et livrées dans les meilleurs délais, ceci se vérifier par la formalisation du crédit documentaire qui sera traité par la suite.

Dans la plus part des cas, l'exportateur étranger exige un crédit documentaire irrévocable et confirmé sur l'importateur Algérien pour avoir un double engagement et d'autant plus que les frais chères d'ouverture du crédit, l'importateur doit remplir ces exigences sous peine de refus de vente de la part de fournisseur. Donc, le crédit documentaire satisfait en premier lieu l'exportateur étranger que l'importateur Algérien.

Le paiement par le crédit documentaire offre plusieurs avantages pour le vendeur et l'acheteur, ce qu'il permet ainsi de réaliser un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et du vendeur qui sont de temps en temps contradictoires, mais parfois il est exposé à des risques qui peuvent interrompre le bon déroulement de crédit documentaire, pour cela des méthodes et des moyens sont mis à la disposition des banques afin de faire face contre ces menaces.

Mais le crédit documentaire reste un moyen de paiement sure et le plus utilisé dans le commerce international, ce qui lui donne une valeur universelle et demeure l'instrument de paiement privilège par la plupart des pays du monde pour toute transaction .

A la fin, en ce qui concerne mon stage pratique au niveau de la banque nationale d'Algérie BNA, Ce stage m'a aidé à accomplir mon apprentissage théorique sur le financement du commerce international. J'ai ainsi était familiarisée avec les techniques et les faveurs qu'une banque puisse offrir a ses clients importateurs.

D'après cette étude pratique nous avons constaté certaines réalités concernant :

- La gestion du crédit documentaire au niveau de la BNA prends du temps a cause des procédures lourdes.
- Le traitement des opérations du crédit documentaire coute très cher, ce qui va pénaliser la trésorerie du client.

De ce fait, il est souhaitable que la banque prenne certain nombre de mesures afin d'améliorer les conditions de travail et donner une meilleure image à la banque et son système.

Pour ce faire, nous suggérons les propositions suivantes :

- Faire appel à des équipes jeunes compétents et dynamiques.
- Réduire les couts élevés liés à l'exécution des opérations faites par les crédocs.
- Créer une cellule au niveau de l'agence veille à informer les clients et les orientés concernant l'utilisation du crédit documentaire.



# **Bibliographie**

## Bibliographie

### 1 .Ouvrages :

- BENHALIMA, (Ammar), *pratique des techniques bancaires*, édition Dahlab, 1997.
- BELFOUDIL, (Mohamed), "*revue commerce extérieur*", *évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur*, nouvelle approche, avril 1993, Alger.
- BENAMMAR, (Jean-Marc) : *le crédit documentaire*, Edition SEFI, Montréal (Québec) 1997.
- CHAUVIER, (Stéphane) : *le contrat international*, édition VUIBERT, paris, 2007
- CHEHRIT, (Kamel) : *Les crédits documentaires synthèse & présentation* ; édition Grand Alger Livres, 2007.
- CHIBANI, (Rabah) : *le vade-mecum de l'import-export*, Edition ENAG, Alger 1997.
- GROUMANN-YETTOU, (Sylvie) : *commerce international guide pratique*, 6eme Edition, Lexis Ne xis SA, 2005, paris.
- Haddad. (S) : *le crédit documentaire, commerce international*, édition Page Bleu
- KSOURI, (Idir) : *les opérations de commerce international*, édition BERTI, Alger, 2014.
- LAHLOU, (Moussa) : *Le crédit documentaire*, édition ENAG, Alger, 1999
- LASARY : *le commerce international à la portée de tous, ouvrage imprimé à compte de l'auteur*, 2005.
- LEGRAND, (G) et MARTINI(H) : *le management des opérations du commerce international*, édition Dunod, Belgique 2007
- Madeleine NGYUEN-THE, *Importer 4eme édition*, EYOROLLE édition, 2011
- Meyer, (V) et Rolin, (C) : *technique du commerce international*, édition NATHAN, paris, 2000.
- MONOD (Didier-Pierre):*Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris 1999.
- MONOD, (Didier-Pierre): *moyens et techniques de paiements internationaux*, 4eme édition mise à jour, ESKA, Paris, 2007
- NAJI (Jamal) : *commerce international : théories, techniques et application*, édition

renouveau pédagogique, Alger, 2005

- NGUYEN-THE, (Madeleine): *Importer*, 2eme Edition, France, 2005.3eme édition, 2007.

- PASCO (Corinne) : *commerce international*, édition DUNOD, Paris, 1997.

- PRISSERT, (Pierre) : *les opérations bancaires avec l'étranger, guide pratique du Professionnel*, édition la revue banque, 1993, 5em édition.

- ROUYER-ACHOINEL, (Gérard): *la banque et l'entreprise*, la revue banque édition éditeur, 1996

## **2-Travaux universitaires :**

- NAIT ATMANE (Si Amar) : *les opérations du service du commerce extérieur*, mémoire licence en sciences commerciales et financières, Ecole supérieur de commerce, Alger, 2006.

- BELMIHOUD (L) et KELLOU (Y): *les instruments et technique de paiements à l'international et les risques liée au commerce extérieur*, Institut national du commerce (INC), 2009.

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

## **3-Textes réglementaires :**

- Convention de Vienne.

- Article 29 du règlement N° 07-01 du 3 février 2007 de la banque d'Algérie.

- Convention international de Rome 1933.

- Convention de Varsovie du 12.10.1929.

- l'article 54 du code de commerce algérien

- l'article 30 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises

- L'article 29 des règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger, et aux comptes devises de la banque d'Algérie

- L'article 2 de la loi de finances complémentaire pour l'année 2005

- 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

Dans l'article 53, le règlement 07/01 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises

#### **4-Documents BADR :**

- Document société interbancaire de formation (SIBF) : les opérations documentaires.
- Document société interbancaire de formation (SIBF) : la domiciliation et l'apurement des dossiers import-export
- Document interne de la banque « guide utilisateur domiciliation"
- Règles et usances uniformes de la CCI relatives au crédit documentaire, RUU 600, the world business organisation, révision 2007.

#### **5-Web graphie :**

1. <http://www.interex.fr/fr/methodes/incoterms-2010>.
2. <http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance>
3. <http://www.globalshipping.com.tn/incoterm.html>
4. [http://www.memoireonline.com/03/07/403/gestion-credits-encaissements-documentaires-importationamen-bank.html#\\_Toc158021177](http://www.memoireonline.com/03/07/403/gestion-credits-encaissements-documentaires-importationamen-bank.html#_Toc158021177)
5. <Http://papyrus.bib.umontreal.ca/xmlui/bitstream/handle/1866/2361/11734168>.



**Annexes**

*de Ver*

----- Instance Type and Transmission -----  
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)  
Network Delivery Status : Network Ack  
Priority/Delivery : Normal  
Message Input Reference : 1604 130902BNALDZALAXXX6653481509  
-----

----- Message Header -----  
Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit  
Sender : BNALDZALXXX

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE  
ALGIERS  
ALGIERS

Receiver : BIARFRPPXXX  
BANQUE BIA  
75008 PARIS  
PARIS  
FRANCE FR

----- Message Text -----  
27: Sequence of Total  
1/1  
40A: Form of Documentary Credit  
IRREVOCABLE  
20: Documentary Credit Number  
00901CDI13003083  
31C: Date of Issue  
130901  
40E: Applicable Rules  
UCP LATEST VERSION  
31D: Date and Place of Expiry  
131118FRANCE  
50: Applicant X  
BP 178 DRAA ELHADJA  
MSILA 28000 ALGERIE  
59: Beneficiary - Name & Address X  
06,RUE PAUL VAILLANT COUTURIER  
76120 LE GRAND QUEVILLY FRANCE  
32B: Currency Code, Amount  
Currency : EUR (EURO)  
Amount : 9425,  
39B: Maximum Credit Amount  
NOT EXCEEDING  
41A: Available With...By... - FI BIC  
BIARFRPP  
BANQUE BIA  
75008 PARIS  
PARIS  
FRANCE FR  
BY PAYMENT  
43P: Partial Shipments  
NOT ALLOWED  
43T: Transshipment  
NOT ALLOWED  
44E: Port of Loading/Airport of Dep.  
PORT FRANCAIS  
44F: Port of Dischrge/Airport of Dest  
PORT ORAN  
44C: Latest Date of Shipment  
131028  
45A: Descriptn of Goods &/or Services  
FOURNITURE D'UN KIT DE BOBINAGE POUR MOTEUR DE MARQUE ANSALDO  
PUISSANCE 200 KW AVEC SANDES PT 100

CFR PORT ORAN mt700 stage .txt  
CONFORME AU BORDREAU DES PRIX RELATIF A LA COMMANDE  
NO 69/AL/MEI/2013 DU 19/08/2013  
MENTION DEVANT FIGURER SUR LA FACTURE DEFINITIVE  
ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR

46A: Documents Required  
JEU COMPLET DE CONNAISSEMENT MARITIME CLEAN ON BOARD ETABLI A  
L'ORDRE DE LA BNA NOTIFY ORDONNATEUR STIPULANT FRET PAYE + 02  
COPIES NON NEGOCIABLES  
FACTURE COMMERCIALE EN 08 EXEMPLAIRES  
CERTIFICAT D'ORIGINE VISE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE  
CERTIFICAT DE CONTROLE DE QUALITE  
CERTIFICAT DE CONFORMITE  
LISTE DE COLISAGE EN 06 EXEMPLAIRES  
EUR1  
ATTESTATION DU BENEFICIAIRE CERTIFIANT AVOIR TRANSMIS PAR PLI  
DHL OU UPS DIRECTEMENT A L'ORDONNATEUR LES DOCUMENTS SUIVANTS:  
COPIE CONNAISSEMENT  
FACTURE COMMERCIALE EN 03 EXEMPLAIRES  
COPIE CERTIFICAT D'ORIGINE VISE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE  
COPIE CERTIFICAT DE CONTROLE DE QUALITE  
COPIE CERTIFICAT DE CONFORMITE  
COPIE LISTE DE COLISAGE  
COPIE EUR1

47A: Additional Conditions  
PAIEMENT SOUS RESERVE OU CONTRE GARANTIE NON AUTORISE  
L'ARTICLE 37C DES RUU 600 REVISION 2007 N'EST PAS APPLICABLE Y  
COMPRIS DANS LE CAS DE NON UTILISATION DE CETTE L/C  
CETTE CLAUSE FAIT PARTIE INTEGRANTE DE CE CREDIT  
LES DOCUMENTS ENUMERES AU CHAMP 46A DOIVENT IMPERATIVEMENT NOUS  
PARVENIR PAR VOTRE CANAL  
LE PRESENT CREDOC N'ETANT PAS LIBREMENT NEGOCIABLE  
LE MONTANT GLOBAL DE LA COMMANDE S'ELEVE A EUR 9 425,00  
OBJET DU PRESENT CREDIT ET SE DECOMPOSE COMME SUIVANT :  
90 PCT DU MONTANT GLOBAL DE LA COMMANDE PAYABLE CONTRE  
PRESENTATION DES DOCUMENTS CONFORMES ENUMERES AU CHAMP 46A  
10 PCT DU MONTANT GLOBAL DE LA COMMANDE REPRESENTE UNE RETENUE  
DE GARANTIE SERA PAYABLE CONTRE LA PRESENTATION , A VOS  
CAISSES, D UN PV DE RECEPTION DE LA FOURNITURE  
ET D UNE FICHE DE CONFORMITE ETABLIS PAR MEI  
LE SPECIMEN DE SIGNATURE VOUS PARVIENDRA ULTERIEUREMENT

71B: Charges  
TOUS VOS FRAIS ET COMMISSIONS  
SONT A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE

48: Period for Presentation  
21 JOURS

49: Confirmation Instructions  
CONFIRM

78: Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank  
PAR DEBIT DE NOTRE COMPTE SUR VOS LIVRES CONTRE  
DOCUMENT CONFORMES SOUS VALEUR DIX (10) JOURS OUVRES A DATER  
DU LENDEMAIN OUVRE DATE DE VOTRE SWIFT APPEL DE FONDS (MT754)  
A L'ADRESSE DE NOTRE DOD BNALDZAL

57D: 'Advise Through' Bank -Name&Addr  
X  
X

72: Sender to Receiver Information  
/TELEBEN/ 00 33 235 698 757  
ENVOI DES DOCUMENTS EN DEUX PLIS  
SEPARES PAR DHL A LA  
BNA DOD BP 129/130  
12 ROUTE DE MEFTAH OUED SMAR  
ALGER ALGERIE

----- Message Trailer -----  
{CHK:3DDC23566855}

M'SILA Le 20/08/2013

SIEGE

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Compte N°001 00901 0300000199/87  
Agence de M'SILA

**DONNEUR D'ORDRE**

Spa société du groupe  
BP 178 M'sila

Références du Donneur d'ordre

Commande n°69/AL/MEI/2013 du 19/08/2013

- 3 - Nous vous prions d'ouvrir un **Credit Documentaire**
- 4 - à transmettre par lettre / lettre avec préavis par câble
- 5 - **MONTANT** (en chiffres et en lettres) : **9 425,00 Euros.**  
Soit : Neuf mille quatre cent vingt cinq euros.
- 6 - **FAVEUR** de : France
- 7 - **UTILISATION** à vue ou contre acceptation de traite : 06, Rue Paul vaillant couturier 76120 Le Grand QUEVILLY, France (1)

REVOCABLE  
IRREVOCABLE  
IRREVOCABLE et CONFIRMÉ  
Maximum Environ (1)  
Transférable / Non Transférable

- 8 - **POUR PRESENTATION** : Paiement - Négociation - Acceptation (1)
- 9 - **Après de la Banque** : Crédit Industriel et Normandie 4 Place Lelieur 76000 ROUEN.  
IBAN : FR76 3002 7160 6200 0185 6890 171.

- 10 - **CONTRE REMISE DES DOCUMENTS INDIQUES CI-DESSOUS** : (1)  
Jeu complet de **Connaissance "Clean on Board"** établi à l'ordre de la **BANQUE NATIONALE D'ALGERIE** Notify ordonnateur Stipulant Fret payé.  
~~Établi à l'adresse de la BANQUE NATIONALE D'ALGERIE Pour Compte~~  
~~Ordonnateur Stipulant Fret payé~~
  - 90% du montant de la commande contre remise des documents suivants :
    - Facture Commerciale en 06 Exemplaires.
    - Connaissance libellé au non de la BNA Originale.
    - Certificat d'origine original.
    - Une (01) liste de colisage en six exemplaires en six (06) exemplaires originaux.
    - EUR1 (déclaration export) original.
    - Certificat de conformité original.
    - Certificat de contrôle de qualité original.
  - 10% comme retenue de garantie du montant de la commande sera libéré après la réception sans réserve contre documents suivants : PV de réception de la fourniture établi par MEI et Fiche de conformité établi par MEI.
  - Un (01) jeu de documents (copies) sera envoyé par UPS ou DHL dans les 05 jours qui suivent l'embarquement fourniture à MEI.
- 11 - **CONCERNANT** (marchandises) : Fourniture d'un Kit de bobinage pour moteur de Marque ANSALDO Puissance 20 avec Sondes PT100.  
Conforme facture pro format n° Bordereau des prix conformément à la demande n°69/AL/MEI.  
(Mention devant figurer sur facture définitive)

CFR CD n°80 04

- 12 - **VALABLE JUSQU'AU** 18/11/2013.
- 13 - **AVISER FIL BENEFICIAIRE - SANS AJOUTER / EN AJOUTANT (1) VOTRE CONFIRMATION**  
PARTIELS AUTORISES / INTERDITS
- 14 - **EXPEDITIONS / EMBARQUEMENT JUSQU'AU** 28/10/2013.
- 15 - **TRANSBORDEMENTS** : (1) - **AUTORISES SUR**  
- **INTERDITS**

ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR

- 16 - **A DESTINATION DE**
- 17 - **TITRE D'IMPORTATION** Port d'Oran.
- 18 - **ACHAT DE DEVISES**

De consentir en expresse, les documents sont affectés par nous à titre de gage et de paiement de la somme des avances qui résulteront de votre paiement en de votre paiement, ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serons créanciers et/ou qui nous seraient dues quel que soit...

Signature du Donneur d'ordre



DEPARTEMENT APPROVISIONNEMENT ET LOGISTIQUE

Tel : (213) 35 54 41 18 / 41 37

Fax : (213) 35 54 41 73

E-mail : me1\_28dz@yahoo.fr

**COMMANDE**  
**N°69 /AL/MEI/2013**

**Fourniture D'un kit de Bobinage Pour Moteur  
de Marque ANSALDO Puissance 200 KW avec  
Sondes PT 100**

Fournisseur: FRANCE

Adresse : 06, Rue paul vaillant couturier  
76120 Le Grand QUEVILLY

Tel : 00 33 232 111 410 Fax : 00 33 235 698 757

Email : atbrouen@atbrouen.com

Juillet 2013

### Article 1. Objet de la commande

La présente commande a pour objet de définir les conditions suivant lesquelles s'effectuera la fourniture d'un kit de bobinage pour moteur de marque ANSALDO puissance 200 kW avec Sondes PT100 à MEI.

### Article 2. Mode de passation

La commande est conclue selon la procédure de gré à gré après consultation.

### Article 3. Documents contractuels

L'ensemble des documents suivants constitue la commande :

Pièce I : La commande

Pièce II : Le cahier des clauses et conditions générales juridiques et financières

Pièce III : Bordereau des prix détaillés

### Article 4. Consistance de la fourniture

Le fournisseur s'engage à fournir à MEI un kit de bobinage pour moteur de marque ANSALDO puissance 200 kW et six sondes PT100.

### Article 5. Conditions de prix

Les prix unitaires convenus dans la présente commande sont fermes et non révisables même en cas de variation des conditions économiques et ce pendant toute la durée de la commande.

### Article 6. Montant du contrat

Le montant total de la présente commande s'élève à la somme de 9 425,00 Euros (en lettre : neu mille quatre cents vingt cinq Euros) rendue CFR Port d'Oran.

Les prix unitaires de la présente commande sont fermes, non révisables et non actualisables pendant toute la durée de la commande.

### Article 7. Mode de paiement

#### Fourniture

Le montant de la fourniture de la présente commande sera réglé à cent pour cent (100 %) par chèque documentaire irrévocable et confirmé comme suit :

- 90% du montant de la commande contre remise des documents suivants :

- Facture définitive originale en six (06) exemplaires comportant la signature et le cachet humides de la société.
- Connaissance Original libellé au nom de Banque Nationale d'Algérie
- Certificat d'origine Original
- Une (01) liste de colisage en six (06) exemplaires originaux.
- EUR1 original
- Certificat de conformité original
- Certificat de contrôle qualité original

- 10% du montant de la commande seront libérés après réception sans réserves de la fourniture dans les magasins de MEI, sans que ce délai ne dépasse 01 mois contre remise des documents suivants :

- PV de réception de la fourniture établi par MEI
- Fiche de conformité établie par MEI

Tous les frais bancaires occasionnés en Algérie seront à la charge de MEI et ceux à l'étranger seront à la charge du fournisseur.

## Bordereau des prix

N°	Désignation	Qté	Prix unitaire	Montant (€)
01	Kit de bobinage pour moteur de marque ANSALDO	01	8 700,00	8 700,00
Montant de la fourniture HT				8 700,00
Transport + emballage rendu CFR port Oran				725,00
Montant total				9 425,00

280101 2133100053 EUR  
28.08.13

*modif*

----- Instance Type and Transmission -----  
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)  
Network Delivery Status : Network Ack  
Priority/Delivery : Normal  
Message Input Reference : 0003 131120BNALDZALAXXX6803500378

----- Message Header -----  
Swift Input : FIN 707 Amendment to a Doc Credit  
Sender : BNALDZALXXX  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE  
ALGIERS  
ALGIERS  
ALGERIA DZ  
Receiver : BIARFRPPXXX  
BANQUE BIA  
75008 PARIS  
PARIS  
FRANCE FR

----- Message Text -----  
20: Sender's Reference  
00901CDI13003083  
21: Receiver's Reference  
SOBICDE000106501  
31C: Date of Issue  
130901  
30: Date of Amendment  
131119  
26E: Number of Amendment  
01  
59: Benefic'y (before amndmt)-Nm and Add  
  
06,RUE PAUL VAILLANT COUTURIER  
76120 LE GRAND QUEVILLY FRANCE  
31E: New Date of Expiry  
131217  
44C: Latest Date of Shipment  
131127

----- Message Trailer -----  
{CHK:C2F440EC40C6}

البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE  
D'ALGERIE

N° 11192/13

M'SILA LE 11/11/2013

RAPPELER  
NOTRE REFERENCE

M/N

DESTINATAIRE

DOD 101

FAX N° 021513442 - 021513018

Siege M'SILA 901

Réponse à votre lettre du  
Votre référence  
Objet

MODIFICATION CRE.DOC

17 NOV. 2013

- REF CREDIT: 00901CDI13003083
- Montant de crédit: EUR 9.425,00
- Ordre: SPA SONELGAZ
- Faveur: FRANCE

Suite aux instructions de l'ordonnateur veuillez modifier le Crédit Document  
dont références citées plus haut comme suit :

- CHAMP 31D: 17/12/2013
- CHAMP 44C: 27/11/2013

Nous vous en souhaitons bonne réception.

Le chargé d'étude

N/MAAROUF

La directrice adjointe P/1

S/ ATTALLAH

Le directeur

E.H/MOUSSA

SIGNATURES  
VERIFIEES PAR  
BNA ALGERIE  
M. GRONI

17 NOV. 2013

*Réalisation*

----- Instance Type and Transmission -----  
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)  
Network Delivery Status : Network Ack  
Priority/Delivery : Normal  
Message Input Reference : 1527 131204BNALDZALAXXX6830503613

----- Message Header -----  
Swift Input : FIN 734 Advice of Refusal  
Sender : BNALDZALXXX  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE  
ALGIERS  
ALGIERS  
ALGERIA DZ  
Receiver : BIARFRPPXXX  
BANQUE BIA  
75008 PARIS  
PARIS  
FRANCE FR

MUR : MSG NO 21 STC

----- Message Text -----  
20: Sender's TRN  
00901CDI13003083  
21: Presenting Bank's Reference  
CDE 106 501  
32A: Date and Amount of Utilisation  
Date : vendredi 29 novembre 2013  
Currency : EUR (EURO)  
Amount : 8482,50  
33B: Total Amount Claimed  
Currency : EUR (EURO)  
Amount : 8482,50  
77J: Discrepancies  
REMISE DE 2/3 CONNAISSEMENT ET LE CREDIT PREVOIR  
3/3 PAR CANAL BANCAIRE  
LA FACTURE COMMERCIALE NE MENTIONNE PAS LA  
CONFORMITE AU BORDEREAU DE COMMANDE  
LE EXA MENTIONNE UN INCOTERM DIFFERENT DU CREDIT  
LE CERTIFICAT DE CONTROLE DE QUALITE EST REMIS EN  
COPIE  
77B: Disposal of Documents  
DOCUMENTS TENUS A VOTRE DISPOSITION  
JUSQU'A DECISION FINALE DU DONNEUR  
D'ORDRE.

----- Message Trailer -----  
{CHK:192D7A4616D1}

Siège :

Service :

**M'SILA 901  
OPERATIONS DOCUMENTAIRES**

Nous vous accusons réception de votre lettre du

nous remettant les documents suivants relatifs au crédit ci-contre.

03-12-2013 CLASSER AU DOSSIER DE

M'SILA  
901

D'ORDRE DE

REFERENCES DU CREDIT

SPA SOCIETE		MONTANT DES DOCUMENTS PRESENTES	
DOCUMENTS		(1)	(2)
Relevé			
Facture commerciale			
Facture consulaire		3	
Nota de poids			
Nota de frais	Attest. Bievoy 1		
Spécification			
Certificat d'origine	EUR 1 EVA 1 C		
police ou certificat d'assurance		1	
Connaissements		1+1	CNN
Duplicata lettre de voiture		1C	
Récépissé d'expédition	CERT QUALITY CONTROL		
Attestation de prise en charge	LISTE COLISAGE	3	
CERT CONFORMITE			MARCHANDISES
S/F			

NIPET. 0000100130030 MONTANT DES DOCUMENTS PRESENTES 0000100130

EUR 9 425,00 OBSERVATIONS EUR 8 402,30

IRREGULARITES  
VOIR BORDEREAU CI JOINT

VEUILLEZ NOUS AUTORISER A EFFECTUER LE PAIEMENT ET LEVER LES RESERVES OU NOUS INSTRUIRE VOUS DEVEZ TENIR CES DOCUMENTS A LA DISPOSITION DE NOTRE CORRESPONDANT ETRANGER JUSQU'A DECISION FINALE DE VOTRE RELATION.

chargées à  
le MARSEILLE  
sur S/S 16/11/13  
à destination TEDESSA  
ORAN

Selon votre autorisation ECRITE/TELEPHONIQUE en date du nous adressons ces documents pour accord à notre donneur d'ordre en raison des irrégularités constatées et lui demandons de nous donner par CABLE/COURRIER AVION l'autorisation de vous les régler.

CREDIT OUVERT D'ORDRE DE

MEI SPA SOCIETE SONELGAZ

Veuillez agréer nos salutations distinguées.  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

- (1) Documents que nous adressons ce jour.
- (2) Documents que nous adresserons par Prochaine courrier

N/Référence : CDE 106 501  
 Votre contact : 33 (0)1 53 76 62 26 MME ZLITNI  
 Télécopie : 33 (0)1 53 76 62 58

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

12 ROUTE DE MEFTAH  
 BP NR 129130

ALGER OUED SMAR  
 ALGERIE



V/référence : 00901CDI13003083  
 Donneur d'ordre : SPA SOCIETE S... DEPENSE - 28000 MSILA - ALGERIE  
 Bénéficiaire : FRANCE - 76120 LE GRAND QUEVILLY - FRANCE  
 Montant : 9 425,00 Devise : EUR Validité : 17/12/2013

Messieurs,

Nous avons l'honneur de vous remettre ci-joints, à notre décharge, les documents de EUR 8 482,50 présentés en vertu de ce crédit documentaire :

	1 <sup>er</sup> jeu	2 <sup>ème</sup> jeu
FACTURE	4/8	4/8
CONNAISSMENT	1/3+1NN	1/3+1NN
CERTIFICAT D'ORIGINE	1	
LISTE DE COLISAGE	3/6	3/6
CERTIFICAT DE CONTROLE DE QUALITE	1 CO	
CERTIFICAT DE CONFORMITE	1	
EUR1	1	
EXA	1 CI HC	
ATTESTATION DU BENEFICIAIRE	1	

Couvrant l'expédition: FOURNITURE D UN KIT DE BOBINAGE POUR MOTEUR DE MARQUE ANSALDO  
 PUISSANCE 200 KW AVEC SANDES PT 100

par TEBESSA, le 16/11/2013 de MARSEILLE à ORAN

Nous vous adressons ces documents pour accord de paiement en raison de(s) irrégularité(s) suivante(s) :

- + REMISE DE 2/3 CONNAISSMENT ET LE CREDIT PREVOIT 3/3 PAR CANAL BANCAIRE.
- + LA FACTURE COMMERCIALE NE MENTIONNE PAS LA CONFORMITE AU BORDEAU DE COMMANDE
- + LE EXA MENTIONNE UN INCOTERM DIFFERENT DU CREDIT
- + LE CERTIFICAT DE CONTROLE DE QUALITE EST REMIS EN COPIE

Vous voudrez bien nous autoriser à procéder au règlement ET débiter votre compte de EUR 8 482,50 OU nous faire part de vos instructions. (90%)

Nous nous permettons de vous rappeler les dispositions de l'article 14b des RUU 600.

Documents présentés dans les délais (Art.14C des RUU) et dans la validité du crédit.

Veuillez nous accuser réception de notre envoi et agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

GESTION DES CREDITS DOCUMENTAIRES



Atelier Technique de Bobinage - Rouen

6, rue Paul Vaillant Couturier  
76120 LE GRAND QUEVILLY  
Tel : 02.32.11.14.10.  
Fax : 02.35.69.87.57  
Email : atbrouen@atbrouen.com



Atelier Technique Bobinage

FACTURE N°	DATE
73 767	24/10/2013
CLIENT	
7957	

Filiale du groupe  
B.P 178 M'sila  
28000 M'sila - ALGERIE

PAGE 1

DESIGNATION	QUANTITE	P.U H.T	MONTANT H.T.
<p>Notre dossier : 48641 Bon de livraison N° 2413 du 24/10/2013 Votre référence : kit de bobine 200kW Votre commande : 69/AL/MEI.2013 fourniture d'un kit de bobinage pour moteur de marque ansaldo puissance 200 KW avec sondes pt100 Fourniture de sections de bobinage conformément au plan fournis : Marque : Ansaldo Puissance : 200kw Tension 6500 +/- 10% V Intensité : 251 A Type : CT 815Y4 vitesse : 1478 n° : 69329 Class : F Nombre de sections prévues : 100 pièces D : 350mm - L : 500mm Poid estimé de la marchandise : 200 Kg Poid estimé marchandise + colisage 325 kg 1 coli Origine UE - Allemagne - Préparation du matériel - Tréfilage du cuivre à la section voulue. - Contrôle dimensionnelle. - Isolation du cuivre. - Confection des sections. - Etirage des sections. - Pose de sondes PT 100 dans 6 bobines. - Isolation des sections. - Essai d'isolation entre conducteurs. - Essai destructif entre conducteurs. - Emballage des bobines</p>	1,000	8 700,00	8 700,00
Emballage	1,000	151,00	151,00
- Mise en caisse de transport avec emballage maritime 1 colis 1230 * 1250 * 1060 Transport	1,000	534,00	534,00
- CFR ORAN code de douane 85 03 00 00 Embarquement Marseille le mercredi assurance transport	1,000	40,00	40,00
assurance			

Paiement sur Crédit documentaire : Notre banque  
Crédit Industriel de Normandie  
4, place Lelieur  
76000 Rouen  
IBAN : FR 76 3002 7160 6200 0185 6890 171  
Crédit qui se décompose comme suit :  
- 90% du montant global de la commande payable contre présentation des documents conformes énumérés au champ 46A  
- 10% du montant global de la commande représente une retenue de garantie qui sera payable contre la présentation, à vos caisses d'un PV de réception de la fourniture et d'une fiche de conformité établis par MEI

Atelier Technique de Bobinage - Rouen siège  
6, Rue Paul Vaillant Couturier 76120 LE GRAND QUEVILLY

Tel : 02.32.11.14.10 Fax : 02.35.69.87.57 E-Mail : atbrouen@atbrouen.com



Reglement

03/04/2017 09:08:55 (Printed from SIDE Viewer) mt752-951-161398.txt

----- Instance Type and Transmission -----  
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)  
Network Delivery Status : Network Ack  
Priority/Delivery : Normal  
Message Input Reference : 1334 161228BNALDZALXXX9448709278

----- Message Header -----  
Swift Input : FIN 752 Auth to Pay, Accept, Negotiate  
Sender : BNALDZALXXX  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE  
ALGIERS  
ALGIERS  
ALGERIA DZ

Receiver : SOGEFRPPXXX  
SOCIETE GENERALE  
PARIS  
PARIS  
FRANCE FR

MUR : MSG NR 04 OF

----- Message Text -----  
20: Documentary Credit Number  
00951CDI16001398  
21: Presenting Bank's Reference  
34011-0079075MAC  
23: Further Identification  
DEBIT  
30: Dt of Adv of Discrepancy or Mail  
161124  
32B: Total Amount Advised  
Currency : EUR (EURO)  
Amount : 20508,  
33B: Net Amount  
Currency : EUR (EURO)  
Amount : 20508,  
72: Sender to Receiver Information  
DOCUMENTS ACCEPTES REGLEMENT  
VALEUR 29.12.2016

----- Message Trailer -----  
{CHK:77361AD9EEE0}

البنك المركزي الجزائري

BANQUE CENTRALE D'ALGERIE  
CONTROLE DES CHANGES

PRELEVEMENT DE DEVISES

Instruction No 824 (Ann 33 à 66)

Formule 4 CODE NIF 09982805603606

GUICHET DE LA BANQUE DOMIC  
(Nom et adresse)  
BANQUE NATIONALE D'AL

901 M'SILA

DONNEUR D'ORDRE

Nom : SPA STE DE  
Adresse : BP 178 DRAA ELHADJA  
Agissant pour son compte (1)  
pour le compte de (1)  
Nationalité : ALGERIENNE  
Nom : FRANCE  
Adresse : ORNE DALL VAILANT COLLEPIER  
resident (1)  
non resident (1)

E Cadre Réserve à la  
Banque Centrale d'Algerie

D Bordereau E N°  
N° de la formule

C EXECUTION DI

1. Date du prélevement

2. Désignation de la de  
EUR

3. Cours Applique

NATURE DE L'OPERATION

et référence au répertoire de codification

012/85

GROUPE I : Achat de marchandises

Pays d'origine des marchandises

FRANCE

a) Importation

(1) réglée après expédition : F.O.B. A.F. F.D.D. (franco destination) dédouané

(1) réglée avant expédition (acompte autorisé)

(1) Numéro du dossier de documentation : 280101201331000053/EUR

b) Autres (préciser la nature de l'opération)

F. D'UN KIT DE BOBINAGE POUR MOTEUR

GROUPE II (30 annulations de cessions antérieures)

Pays de résidence du débiteur étranger

Précisions sur la nature de l'opération :

GROUPE III (30 annulations de cessions antérieures)

Pays de résidence du débiteur étranger initial :

(ou de destination des marchandises)

Référence de l'opération initiale de cession :

(1) Rayer les mentions inutiles.

(2) Destiné au guichet de la Banque domiciliaire

Montant du PRELEVEMENT  
sur le Marche  
EUR 8 482,50

CDI130

Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermés

0300000199-87 26 Decembre 2013 a 10:33

Agence : 00903 M'SILA  
Devise : DZD DINARS ALGERIEN  
Type : 001 CDII I/C M1008 DZD  
Guichetier : 1558  
SPA SOCIETE DE DEPENSES  
BP 178 DRAA ELHADJA  
MSILA 28000 ALGERIE  
28000 M'SILA  
ALGERIE

Beneficiaire : AMB FRANCE  
Corresp. a payer : 00009-00009 BANQUE INTERCONTINENTALE ARABE  
67 AV FRANKLIN ROOSEVELT 75008

Mt. reglt : 8.482,50 EUR Tx change : 107,1602000  
Soit : 908.986,40 DZD

Domiciliation : 288101201831090053EUR Montant : 8.482,50 EUR  
COM REGLEMENT : 23,33 EUR  
COM REGLEMENT B : 8,48 EUR  
FRAIS SWIFT REG : 1.000,00 DZD  
FRAIS CABLE B A : 30,00 DZD

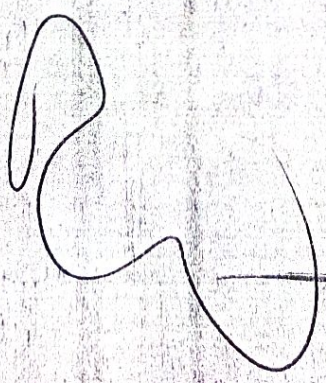
Frais etranger : 0,00 EUR Taxe : 5,55 EUR

Motif declare : PROJ CREDOC IMPORT

Nous debiterons votre compte No 0300000199-87 le 07/01/2014  
selon vos instructions du 26/12/2013 de 914.020.12 DZD  
Date de valeur : 06/01/2014

accords : VETP

DEPGATION DEMANDEE 834



البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE  
D'ALGERIE

M'SILA LE 22/12/2013

REPRES  
NOTRE REFERENCE  
M/N

DESTINATAIRE

DOD 101

FAX N° 021513442 - 021513018

Siege M'SILA 901

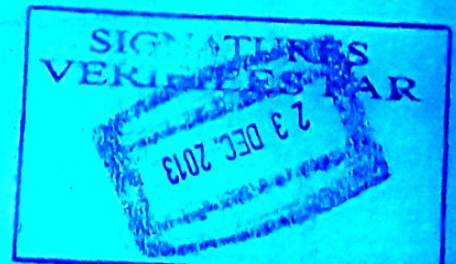
Reponse à votre lettre du  
Votre référence  
Objet

LEVEE DES RESERVES

- REF CREDIT : 00901CDI13003083
- Montant de crédit : EUR 9.425,00
- Montant des documents : EUR 9.425,00
- Ordre : SPA
- Remarque : FRANCE

Nous avons l'honneur de vous informer que suite instruction reçue de notre donneur d'ordre, nous vous autorisons par la présente à lever les réserves que vous avez formé l'égard du bénéficiaire lors du règlement effectué en utilisation du crédit document cité en objet.

Nous vous en souhaitons bonne réception.



Le chargé d'étude

N/MAAROUF

La directrice adjointe P/I

S/ ATTALLAH

Le directeur P/I

E/H/MOUSSAO



# **Table des matières**

# Table des matières

**Page**

Dédicace

Remerciements

La liste des tableaux

La liste des figures

La liste des abréviations

Le sommaire

Résumé

Introduction générale.....4

Chapitre 1 : Les aspects sur le commerce extérieur .....5

Introduction.....6

Section 1 : Le contrat de commerce extérieur.....7

1-1 Les définitions de contrat de commerce international .....7

1-2 Les notions de contrat international.....8

1-2-1 La notion juridique du contrat international.....8

1-2-2 La notion économique du contrat international.....9

1-3 Les effets du contrat international.....9

1-3-1 Les obligations des parties.....9

1-3-2 Le transfert de propriété et de risques.....10

1-4 L'offre commerciale .....10

1-5 Les clauses contractuelles de base.....11

1-6 la gestion des garanties bancaires.....14

1-6-1 Les cas de force majeure.....15

<b>1-6-2 Distinction entre le cautionnement et la garantie.....</b>	<b>16</b>
---	-----------

<b>Section 02 : Les incoterms et les règles et usances uniformes régis par.....</b>	<b>20</b>
---	-----------

**la CCI relatives au crédit documentaire**

<b>2-1 Les incoterms.....</b>	<b>20</b>
-------------------------------	-----------

<b>2-1-1 Généralités.....</b>	<b>20</b>
-------------------------------	-----------

<b>2-1-2 Définition.....</b>	<b>20</b>
------------------------------	-----------

<b>2-1-3 Les éléments définis par un incoterm.....</b>	<b>21</b>
--	-----------

<b>2-1-4 Principe.....</b>	<b>22</b>
----------------------------	-----------

<b>2-1-5 LES OBJECTIFS DES INCOTERMS.....</b>	<b>22</b>
---	-----------

<b>2-1-6 Présentation des incoterms.....</b>	<b>23</b>
--	-----------

<b>2-1 Les règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire.....</b>	<b>28</b>
--	-----------

<b>2-2-1 Présentation.....</b>	<b>28</b>
--------------------------------	-----------

<b>2-2-2 Présentation de RUU 600.....</b>	<b>29</b>
---	-----------

<b>Section 03 : Les documents usuels du commerce international Et.....</b>	<b>30</b>
--	-----------

**la domiciliation bancaire.**

<b>3-1 Les documents usuels du commerce international.....</b>	<b>30</b>
--	-----------

<b>3-1-1 Les documents de prix.....</b>	<b>31</b>
---	-----------

<b>3-1-2 Les documents de transport.....</b>	<b>35</b>
--	-----------

<b>3-1-3 Les documents d'assurance.....</b>	<b>37</b>
---	-----------

<b>3-1-4 Les documents annexes.....</b>	<b>38</b>
---	-----------

<b>3-2 La domiciliation bancaire.....</b>	<b>40</b>
---	-----------

<b>3-2-1 Définition de la domiciliation bancaire.....</b>	<b>40</b>
---	-----------

<b>3-2-2 Les procédures de la domiciliation bancaire.....</b>	<b>41</b>
---	-----------

<b>Conclusion.....</b>	<b>46</b>
<b>Chapitre 03 : La gestion des risques et le traitements des irrégularités.....</b>	<b>99</b>
<b>    dans le documentaire</b>	
<b>Section 01 : Les risques inhérents aux opérations du crédoc.....</b>	<b>100</b>
<b>1-1 Généralités sur les risques du commerce extérieur.....</b>	<b>100</b>
<b>1-1.1 Le risque pays.....</b>	<b>100</b>
<b>1-1.2 Le risque commercial.....</b>	<b>101</b>
<b>1-1.3 Le risque opérationnel.....</b>	<b>103</b>
<b>1-1-4 Le risque crédit.....</b>	<b>103</b>
<b>1-1-5 Le risque marché.....</b>	<b>105</b>
<b>1-2 Les risques liés aux crédit documentaire à l'import.....</b>	<b>105</b>
<b>1-2-1 Les risques liés aux intervenants.....</b>	<b>105</b>
<b>1-2-2 Le risque lié aux documents.....</b>	<b>106</b>
<b>1-2-3 Le risque lié aux marchandises.....</b>	<b>107</b>
<b>Section 02 : les irrégularités et la fraude dans le crédit documentaire à.....</b>	<b>109</b>
<b>    l'import.</b>	
<b>2-1 Les irrégularités dans le crédit documentaire.....</b>	<b>109</b>
<b>2-1-1 Les irrégularités générale.....</b>	<b>109</b>
<b>2-1-2 Les principales irrégularités sur la facture.....</b>	<b>109</b>
<b>2-1-3 Les principales irrégularités sur les documents d'expédition.....</b>	<b>110</b>
<b>2-1-4 Les principales irrégularités sur les autres documents.....</b>	<b>111</b>
<b>2-1-5 Pourquoi y'a-t-il des irrégularités.....</b>	<b>112</b>
<b>2-1-6 Le traitement des irrégularités.....</b>	<b>112</b>
<b>2-1-7 Comment éviter de commettre les irrégularités.....</b>	<b>113</b>
<b>2-2 La fraude dans le crédit documentaire.....</b>	<b>113</b>
<b>1-2-4 Définition de la fraude.....</b>	<b>114</b>
<b>1-2-5 La nature de la fraude.....</b>	<b>115</b>

2-2-2-1 La fraude matérielle.....	115
2-2-2-2 La fraude intellectuelle.....	116
1-2-6 La manifestation de la fraude dans le crédit documentaire.....	117
1-2-7 Règlement des litiges dans les crédits documentaires : le DOCDEX.....	118
Section 03 : La couverture des risques liés au crédit documentaire.....	119
3-1 La prévention des risques.....	119
3-1-1 Pour les anciens clients.....	119
3-1-2 Pour les nouveaux clients.....	119
1-3 La couverture de risque de non-paiement (risque du vendeur).....	119
3-2-1 La couverture interne.....	120
3-2-2 La couverture externe.....	120
3-3 La couverture contre le risque de change.....	122
Chapitre 04 : Le crédit documentaire au sein de la BNA.....	126
Introduction.....	127
Section 01 : Présentation de la BNA.....	128
1-1 Présentation de la BNA.....	128
1-1-1 Historique et création.....	128
1-1-2 Les objectifs de la BNA.....	130
1-1-3 Les missions et les activités de la BNA.....	130
1-1-4 Les filiales et les participants.....	132
1-1-4 L'organigramme de la BNA.....	134
1-2 Présentation de la Direction des opérations documentaires (DOD).....	136
Section 02 : La mise en place d'une opération de crédit.....	143
<b>Documentaire import et la gestion des risques au sein de la BNA</b>	
2-1 La domiciliation bancaire.....	143
2-2 La mise en place du crédit documentaire.....	146

<b>2-2-1 L'ouverture du crédit documentaire.....</b>	<b>145</b>
<b>2-2-2 L'émission du crédit documentaire.....</b>	<b>147</b>
<b>2-2-3 La réalisation du crédit documentaire.....</b>	<b>149</b>
<b>2-2-4 L'endossement du connaissance.....</b>	<b>149</b>
<b>2-2-5 L'apurement du dossier de domiciliation.....</b>	<b>150</b>
<b>Section 3 : résultats remarques.....</b>	<b>151</b>
<b>3-1 : Les résultats de l'étude.....</b>	<b>151</b>
<b>3-2 : Remarques.....</b>	<b>152</b>
<b>3-3 Recommandations.....</b>	<b>153</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>157</b>

