

École Des Hautes Études Commerciales

EHEC- Alger



Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de

Master en sciences commerciales

Option : Affaires internationales

THEME :

**Le crédit documentaire comme technique de
financement du commerce international**

**ETUDE DE CAS : Banque Extérieure
d'Algérie**

Présenté par :

Mlle. BOUCETHA Sarra

Encadré par :

Mme. Zaza El ANDALOUSSI

Maitre assistante « A »

A l'EHEC Koléaù

8^{ème} promotion

Juin 2021

École Des Hautes Études Commerciales

EHEC- Alger



Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de

Master en sciences commerciales

Option : Affaires internationales

THEME :

**Le crédit documentaire comme technique de
financement du commerce international**

**ETUDE DE CAS : Banque Extérieure
d'Algérie**

Présenté par :

Mlle. BOUCETHA Sarra

Encadré par :

Mme. Zaza El ANDALOUSSI

Maitre assistante « A »

A l'EHEC Koléaù

8^{ème} promotion

Juin 2021

Dédicaces

Je tiens à dédier ce mémoire :

A mes très chers parents pour leur amour inestimable, leur confiance, leur soutien, et toutes les valeurs qu'ils ont su m'inculquer.

A mes frères et ma sœur qui n'ont pas cessé de prier pour moi. Et toute ma chère famille

A tous mes chers amis, qui m'ont apportés leur support moral et intellectuel tout au long de cette recherche et surtout BENAICHATA Imene .

Remerciements

Avant tout, je remercie le bon Dieu tout puissant de m'avoir donné le courage et la volonté d'accomplir ce modeste travail.

J'ai également l'honneur de présenter mes remerciements les plus sincères à mon encadrante Mme Zaza El ANDALOUSSI, pour sa patience, sa disponibilité et surtout ses judicieux conseils, qui ont contribué à alimenter ma réflexion.

Je remercie également tout le personnel de la BEA Guevara de m'avoir facilité le travail.

Mes remerciements les plus chaleureux vont à tous mes enseignants de l'EHEC pour leurs encouragements et leurs motivations.

Ces remerciements ne seraient pas complets sans une pensée pour mes chers parents et mes frères et surtout ma sœur, merci pour votre soutien incommensurable.

Je présente également mes remerciements à mes très chères amies : DJEMMADA Nour El Houda, RAHMANI Nawel et KAIDI Fatima.

Enfin, j'adresse mes remerciements à toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à mes recherches et à l'élaboration de ce travail.

Résumé

Le commerce international est l'ensemble des transactions commerciales (exportation et importation), réalisées par plusieurs pays en vue d'engendrer des flux monétaires et physiques, ces derniers présentent de nombreux risques, ce que nécessite l'utilisation de différents moyens et techniques de paiement à partir d'un intermédiaire c'est la banque, cette banque garantit le bon dénouement du commerce international, et garantit aussi le transfert des biens et services entre l'importateur et l'exportateur.

Ce travail de recherche porte sur les fondements relatifs aux commerce international, les différents moyens et techniques de paiement à l'international, en mettant l'accent sur le crédit documentaire.

Le but de notre étude est de vérifier l'efficacité de crédit documentaire en matière de sécurité, complexité, cout, et évaluer leur avantages et inconvénients.

Mots clés : commerce international, crédit documentaire, remise documentaire, importation.

Abstract

The international trend is a group of transaction exportation and importation realised by many countries in order to make a flux of money and goods which presents a lot of dangers, which need the using of different ways and technics of bank payment, this bank garanti either the good outcome of international commerce and transfer of goods and services between the importer and exporter.

This research work is based of the establishment related to the international commerce, the different ways and technics of payment at the worldwide, putting the focus to the documentary credit.

The goal of our study is to verify the efficacy of documentary credit from the security side, complexity, price, and to value their advantages and disadvantages.

Keyword : international trade, documentary credit, documentary remittance, import.

المخلص

التجارة الدولية هي كل المعاملات التجارية (الصادرات و الواردات) التي تتم بين العديد من البلدان من اجل توليد مجموعة من التدفقات النقدية و الحقيقية التي لديهم العديد من المخاطر التي تتطلب استخدام مختلف الوسائل و أساليب الدفع عن طريق وسيط يدعى البنك هذا البنك يضمن التسوية السليمة للأعمال التجارية الدولية و التي تضمن أيضا نقل السلع و الخدمات بين المصدر و المستورد.

ركز هذا البحث على أساسيات عمليات التجارة الدولية مختلف أساليب و تقنيات الدفع الدولية مع التركيز على الاعتماد المستندي.

الهدف من دراستنا هو تحقيق فعالية الاعتماد المستندي نظرا لتأمينه و صعوبته و تكلفته و تقييم إيجابياته و سلبياته

الكلمات الرئيسية. التجارة الدولية. الاعتماد المستندي. التسليم الوثائقي. الاستيراد.

La liste des figures

Chapitre 01 :

Figure 01 : déroulement de garantie international.....12

Figure 02 : modèle d'un cachet de domiciliation d'une importation.....32

Chapitre 02 :

Figure 01 : le processus de la Remdoc.....45

Figure 02 : le processus de réalisation du Credoc.....50

Figure 03 : processus de crédit documentaire transférable.....64

Chapitre 03 :

Figure 01 : organigramme de la direction générale de banque extérieure d'Algérie.....75

Figure 02 : organigramme de service étranger de l'agence Guevara.....77

Figure 03 : modèle de cachet de domiciliation crédit documentaire.....85

La liste des tableaux

Chapitre 01 :

Tableau 01 : avantages et inconvénients de garanties internationales.....15

Tableau 02 : les formes de connaissance maritime.....19

Chapitre 02 :

Tableau 01 : avantages et inconvénients du chèque.....39

Tableau 02 : avantages et inconvénient du virement international.....40

Tableau 03 : avantages et inconvénients de lettre de change.....42

Tableau 04 : avantages et inconvénient du billet à ordre.....43

Tableau 05 : avantages et inconvénients de la Remdoc.....48

Tableau 06 : avantages et inconvénients du Credoc.....52

Tableau 07 : avantages et inconvénients de la lettre de crédit stand-by.....55

Tableau 08 : avantages et inconvénients du crédit documentaire revolving.....63

Tableau 09 : avantages et inconvénients du crédit documentaire transférable.....66

Tableau 10 : avantages et inconvénients du crédit documentaire back to back.....67

Chapitre 03 :

Tableau 01 : comptabilisation des commissions de domiciliation.....93

Tableau 02 : frais d'engagement du crédit documentaire.....95

La liste des sigles et abréviations

Abréviation	Signification
BIAM	Banque industrielle de l'Algérie et de la méditerranée
BNP	Banque nationale de paris.
CFR	Cost and freight.
CIF	Cost insurance freight.
CIP	Carriage insurance paid to.
CPT :	Cost paid to.
CREDOC :	Crédit documentaire.
D/A :	Documents contre acceptation.
DAP :	Delivered at port.
DAT :	Delivered at terminal.
DDP :	Delivered duty paid.
DDU :	Delivered duty unpaid.
DOD :	Direction des opérations documentaire
D/P :	Documents contre paiement
EXW :	Ex works named place
FAS :	Free a long side ship
FCA :	Free carrier
FOB :	Free on board
CCI	Chambre de commerce international.
Incoterms	International Commercial Terms.
LC	Lettre de crédit.
LTA	Lettre de transport aérien.
LTR :	Lettre de transport routier
MFD :	Montant des frais de domiciliation
NIF	Numéro d'identification fiscal
PME	Petites et moyennes entreprise
Remdoc	Remise documentaire.
RUU	Règles et usances uniformes.
SBLC	Lettre de crédit Stand-by

SPA	Société par action
SWIFT	Society for world Wide Interbank Financial Telecommunications.
TCO	Tableau comparatif des offres
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre 01 : cadre générale sur le commerce international.....	5
Section 01 : présentation et concepts du commerce international.....	5
Section 02 : les éléments fondamentaux du commerce international.....	15
Chapitre 02 : le financement des opérations du commerce international.....	36
Section 01 : Principes et concepts sur les moyens et techniques de paiement.....	37
Section 02 : les fondamentaux sur le crédit documentaire.....	56
Chapitre 03 : déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de l'agence BEA Guevara.....	72
Section 01 : présentation de la banque extérieure d'Algérie.....	72
Section 02 : déroulement d'un crédit documentaire à l'import au niveau de la BEA Guevara Alger.....	81
Conclusion générale.....	98

Introduction générale

Le commerce extérieur existait depuis des siècles et il est apparu du besoin ressenti par les hommes de affaires des échanges internationaux au-delà des frontières géographiques, linguistiques, sociales, culturelles, religieuses en raison de la diversité des richesses qui sont réparties différemment dans le monde.

Aujourd'hui, dans le contexte de la mondialisation des échanges, les opérations de commerce international ont largement évolues et prennent de l'ampleur ; jour après jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par les différents voies, aérienne, maritime ou terrestre. Cependant, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties, en présence, sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Pour se prémunir contre les risques inhérents au financement du commerce international, et établir une sécurité plus ou moins grande dans le recouvrement des fonds entre les opérateurs du commerce international, divers moyens de paiement et techniques de financement internationaux ont été mis en place par les banques visant à minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges.

Souvent l'acheteur et le vendeur ne se connaissent pas et il est difficile de se faire confiance à la première opération, l'acheteur désire recevoir en quantité et en qualité sa marchandise et le vendeur s'inquiète pour le transfert des paiements obtenu en contrepartie.

De nos jours, aucune opération d'importation ou d'expédition ne peut se faire sans la présence de documents et de technique faibles reconnues au niveau international.

Parmi ces techniques de financement du commerce international qui sont des mécanismes qui répondent généralement au désir de l'importateur et de l'exportateur on a le crédit documentaire et la remise documentaire.

Dans ce contexte, nous nous intéressons dans ce travail d'étudier le financement des opérations du commerce international par le crédit documentaire.

Cet instrument de paiement spécifique est appelé aussi « lettre de crédit (L/C » ou « Credoc », c'est le seul et unique technique bancaire la plus sûre qui entraînant l'engagement des banques, et qui offre plus de sécurité et de confiance, et réduit de toute évidence, et risque et les difficultés qui présente la vente commerciale.

L'objectif de ce moyen de paiement universel vise à :

- Réaliser un équilibre et harmonieux que possible entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur ;
- Facilite les règlements internationaux et donne la possibilité à l'exportateur de mobiliser sur place ses créances et à l'importateur d'accroître ces achats à l'étranger.

A cet égard, nous tenterons, tout au long de cet essai, de répondre à la problématique suivante :

« Le crédit documentaire est-il l'instrument de paiement le plus efficace dans le financement du commerce international ? »

Suite à cette problématique, nous avons dégagés d'autres questions secondaires s'imposent, à savoir :

Q1 : Quels sont les fondements du commerce international ?

Q2 : Qu'est ce que un crédit documentaire ? Quel est son mécanisme de déroulement ?

Q3 : Comment la BEA Guevara procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation traité par le crédit documentaire ?

Q4 : Le crédit documentaire élimine-il les risques du commerce international ?

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

H1 : Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.

H2 : Le crédit documentaire est la technique qui répond le mieux aux attentes de l'importateur et l'exportateur.

H3 : Le recours au crédit documentaire facilite et sécurise les opérations d'importation en matière de délais, de coût ainsi d'éviter le risque de non-paiement.

Afin de répondre à nos principales questions, et vérifier nos hypothèses, nous avons adopté la **méthode descriptive** pour la rédaction des deux premiers chapitres, et une **méthode analytique** pour le troisième chapitre basant essentiellement sur notre stage pratique au sein de la banque extérieure d'Algérie Guevara.

Les outils utilisés durant notre recherche sont :

- ✓ La démarche théorique est basée sur le plan bibliographique, plusieurs ouvrages, mémoires, articles, documents interne du la BEA Guevara liés au crédit au commerce international.
- ✓ La démarche pratique porte sur la récolte d'information sur une opération réelle de paiement par crédit documentaire à l'importation au niveau du service de commerce extérieur de l'agence BEA Guevara.

Pour mener bien notre travail, nous avons structuré notre travail en trois chapitres qui se présentent comme suit :

Tout d'abord, nous commencerons par présenter le premier chapitre, ce chapitre il parle sur les fondements du commerce international, à savoir les notions, risques et garanties concernant le commerce international, et le contrat de commerce international cela dans une première section. En deuxième section, nous traiterons les incoterms, ainsi que les différents documents utilisés dans le commerce international, et enfin la domiciliation des importations.

Ensuite, nous présenterons dans le deuxième chapitre les différents instruments et moyens de paiement à l'international comme première section, dans la deuxième section, nous allons se concentrer plus précisément sur le crédit documentaire tout en développant son processus de réalisation ; ces différents typologies et les risques liés au crédit documentaire.

Le troisième chapitre, sera consacré pour l'étude de cas au sein de la banque extérieure d'Algérie Guevara. Nous allons présenter cet organisme d'accueil en manière générale dans une

première section, après nous comprendrons le déroulement d'une opération du commerce international par le crédit documentaire dans la dernière section.

Chapitre 01 : cadre générale sur le commerce international

Le commerce international il représente l'ensemble des flux de marchandises réalisé entre les opérateurs économique de nationalité différentes, et aussi correspond à l'ensemble des flux de services entre au moins deux pays. Ces flux de services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux.

Dans une opération de commerce international, plusieurs risques qui sont plus importants interviennent lorsque les parties concernées sont géographiquement éloignées, leurs différences culturelles, linguistiquement et juridiquement différents, et aussi la différence des langues et législations. Ces risques jouent un rôle important dans le choix des modes de paiement utilisés pour le règlement des transactions.

Pou limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits et mieux conduire les négociations commerciales, il exige pour l'importateur et l'exportateur une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international.

Pour éviter toutes difficultés, risques entre ces deux parties, la réduction de contrat de vente international permet de répartir les frais et faciliter les échanges internationaux et éviter toutes contestations, et aussi en recourant à des garanties internationales qui sont fait l'objet de procurer une sécurité aux intervenants.

En vue d'éviter ces confusions incertitudes et erreurs d'interprétation, la chambre de commerce internationale (CCI) a normalisé les usages en mettant au point un langage codifié appelé Incoterm (INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMES) pour répartir les frais et les risques de l'acheminement des marchandises, et bien gérer les procédures et bon déroulement des transactions internationales entre eux.

Dans ce premier chapitre qui est introduit le commerce international, il se compose de deux sections, la première section parlera sur le concept du commerce international, tandis que dans la deuxième section portera les éléments fondamentaux du commerce international.

Section 01 : présentation et concepts du commerce international

Le commerce international s'est largement développé après la seconde guerre mondiale, au cours de ces 50 dernières années il a reconnu une croissance exceptionnelle de volumes des exportations mondiales.

Le commerce international regroupe l'ensemble des échanges des biens et de service entre agent résidents sur des pays différents.

1.1 Principes sur le commerce international

1.1.1 Définition du commerce international

« Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'exportation, d'importation, et du transit ».¹

1.1.2 Naissance du commerce international

« Le commerce international s'est développé à partir du XVI^e siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du nouveau monde. En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine, qui fait de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'état dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et de métaux précieux. Le commerce international commence à prendre sa forme actuelle à partir du XVII^e siècle avec l'émergence des états-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des états ».²

1.1.3 Flux d'échanges dans le commerce international

Transaction internationale :

« On appelle une transaction internationale l'échange d'un bien, d'un service ou d'un actif entre les résidents d'un pays et ceux d'un autre pays. Cette transaction est définie par les termes internationaux importation et exportation ».³

Importation :

Une importation⁴ de biens ou service est une entrée dans un pays provenant d'un autre pays. Ces marchandises peuvent être destinées à la consommation directe par des individus ou des biens destinés à l'investissement.

¹ BEITTON (A): *dictionnaire de science économique*, 6^{ème} édition, édition DUNOD, Paris, 2019.

² FETOUH (Salima), CHIBAH Nadia: *étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation au niveau de la BNA*, mémoire de fin de cycle master, option finance et commerce international, Université de TIZI-OUZOU, 2018, p.05.

³ SALVATORE, (D): *économie internationale*, 1^{ère} Edition, édition BOECK, 2008, p.480.

Exportation :

L'exportation est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de bien ou de service d'un ensemble économique, pays ou région.⁵

1.2 Le contrat du commerce international**1.2.1 Définition du contrat :**

Selon l'article 54 du code de commerce Algérien le contrat⁶ 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 ».

1.2.2 Les conditions de contrat du commerce international :

La rédaction du contrat est primordiale car elle facilite les échanges et évite les contestations.

Le contrat international est régi par des différentes règles dont l'objectif est d'harmoniser et faciliter les échanges internationaux.

Le contrat international soit valable sauf si les conditions⁷ suivants sont respectés :

- Le consentement des parties pour la validité d'un contrat est obligatoire, c'est volonté de chaque partie pour conclure le contrat et l'acceptation des propositions de l'autre partie.
- La capacité de contracter : la capacité juridique est la capacité de poser des actes juridiques indépendants en relation avec ses droits.
- Un objet du contrat : la transaction que les parties veulent réaliser, doit être légale et licite ça veut dire que l'objet est conforme à l'ordre public et aux bonnes mœurs.

1.2.3 Effets du contrat de commerce international

Les effets du contrat concernant les obligations des parties et le transfert de propriété et de risque.

1.2.3.1 Obligations de l'acheteur et de vendeur

Obligations de l'acheteur: Conformément à l'article 54 de la convention de vienne du 11 avril 1980, l'acheteur doit⁸ :

⁴ <http://dictionnaire.sensagent.leparisien.fr/>, (20/04/2021 à 23 :33).

⁵ IDEM.

⁶ Art.54 du code de commerce Algérien.

⁷ LAHOASSA (Donia): *le financement et le risque du commerce extérieur, mémoire de fin de cycle master, option finance et comptabilité*, EHEC, 2020, p.09.

⁸ Article 54 de la convention de vienne du 11 avril 1980.

- Le paiement de la marchandise : le paiement devra s'effectuer selon les termes de contrat ;
-
- Vérifier la conformité des biens ;
- L'obligation de prendre livraison de la chose.

Obligations du vendeur : Selon l'article 30 de la convention de Vienne énoncent ces obligations⁹ essentielles du vendeur :

- Délivrer la marchandise de manière conforme à l'objet de contrat et en un lieu déterminé ;
- La remise des documents concernant la marchandise à livrer ;
- Le transfert de propriété.

1.2.3.2 Transfert de propriété et de risque :¹⁰

Transfert de propriété :

Ce transfert intervient, en règle générale, une fois l'acheteur acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

Transfert de risque :

Le transfert de risque est généralement lié au transfert de propriété. Cependant, compte tenu de la complexité des contrats commerciaux internationaux, le transfert de propriété n'équivaut pas nécessairement au transfert intégral de tous les risques.

Ainsi, 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.

1.2.4 Les clauses du contrat de vente international

Le contrat de commerce international regroupe généralement quatre¹¹ types de clauses :

➤ Des clauses générales :

- Identité des contractants ;
- Nature et objet du contrat ;
- Préambule exposant un résumé du projet ;
- Liste des documents contractuels ;
- Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation.

⁹ Article 30 de la convention de Vienne.

¹⁰ LAHOUSSA (Donia) : *le financement et le risque du commerce extérieur*, op.cit p.10.

¹¹ BOUSSEKSOU (Faten Yasmine) : *crédit documentaire ou remise documentaire : la technique la plus optimale pour une opération d'importation*, mémoire fin de cycle master, option Affaires Internationales, EHEC, 2017, p.10.

➤ **Des clauses techniques et commerciales :**

- Nature de produit ;
- Nature de l'emballage ;
- Délai d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ;
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

➤ **Des clauses financières :**

- Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable ;
- Frais inclus dans le prix ;
- L'incoterm utilisé ;
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement ;
- Garanties bancaires à mettre en place ;
- Données fiscales et douanières.

➤ **Des clauses juridiques :**

- Date de mise en vigueur du contrat ;
- Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ;
- Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ;
- Droit applicable au contrat accepté par les deux parties :

Il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays.

Il constitue le recours en cas de litige ;

- Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international), doit être prévue obligatoirement dans le contrat ;
- Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat.
- Clause de réalisation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

➤ **Des clause de portée économique :**

La transaction internationale fait apparaître des points délicats qu'il faut examiner avec beaucoup d'attention :

- **Garantie des produits :**

Il faut distinguer la garantie légale des vices cachés et la garantie conventionnelle précisées dans le contrat. Les produits vendus doivent être exempts de vices cachés et de vices apparents si tel n'est pas le cas, l'acheteur peut obtenir le remboursement ou une diminution du prix (vice caché), ou encore la réparation du bien aux frais du vendeur (vice apparent).

- **Responsabilité du fait des produits :**

Elle concerne les effets du produit et les dommages éventuels qui peuvent en résulter, le vendeur est considéré comme responsable de ces dommages et peut être amené à verser des indemnités conséquentes aux victimes (dommages corporels, matériels, immatériels tels que perte de clientèle par exemple) :

- Le prix ;
- Les conditions du paiement ;
- La livraison.

1.2.5 La formation du contrat de vente de commerce international

La formation du contrat de commerce international, a été répartie en six¹² étapes sont :

- Étape 01 : détermination des besoins de l'acheteur en termes de qualité et de quantité sur la base d'une étude de marché.
- Étape 02 : rechercher des fournisseurs potentiels aux moyens d'une demande adressée à l'ambassade du pays producteur ou à l'ambassade Algérienne à l'étranger, solliciter les chambres de commerce nationales et internationales et les organisations.
- Étape 03 : lancement de la consultation : il est plus judicieux de choisir les moments opportuns sur les marchés internationaux, autrement dit : lorsque les conditions sont favorables.
- Étape 04 : recueil et exploitation des offres : en étudiant les offres il vaut mieux opter pour le mieux disant et non pas pour le moins disant, ceci se faisant sur la base d'un certain nombre de paramètres du tableau comparatif des offres TCO (liste des fournisseurs classés par ordre d'importance de l'offre).
- Étape 05 : sur la base du TCO, établir la liste des fournisseurs à inviter pour négociation.
- Étape 06 : établir la liste officielle des fournisseurs retenus et engager les négociations qui s'imposent pour l'élaboration du contrat commercial.

1.3 Les risques et garanties de commerce international

¹² MADOUÏ(Ahmed Seif Allah) : *financement des transactions du commerce international par le crédit documentaire*, mémoire de fin de cycle master, Affaires Internationales, EHEC, 2017, p.12.

1.3.1 Les risques de commerce international

L'internalisation croissante des activités économiques, en accentuant les risques, augmente le besoin de garanties de paiement et de prestation on distinguer ces différents risques¹³.

○ **Le risque politique :**

Est le plus souvent avancé. Il est parfois difficile à évaluer, il peut s'agir d'une atteinte à la propriété ou au contrôle de l'entreprise, suite à des mesures étatiques et aussi il peut s'agir de fermetures des frontières, embargos...Il est possible de distinguer différents niveau d'actions d'un gouvernement à l'encontre des investissements étrangers ou d'opérateurs internationaux.

○ **Le risque économique :**

Est une notion sujette à de nombreuse définitions, il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication ; d'autre organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays ;

○ **Le risque de change :**

Lié à la fluctuation des cours de change si l'opérateur a facturé ou a été facturé dans une devise étrangère ;

○ **Le risque juridique :**

Parfois ignoré, il est souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire. Il convient d'être vigilant sur :

- le droit des contrats de vente, de transfert de technologie, de représentation.
- le droit social : législation sociale des expatriés, droit du travail dans le pays d'implantation.
- le droit commerciale et des sociétés : comme la nationalité des sociétés.
- le droit économique : comme la réglementation sur la vente à perte et sur les soldes...
- le droit de la propriété industrielle : la procédure de dépôt d'une marque, d'un brevet ; législation en matière de répression contre la contrefaçon...

¹³ GHISLAINE Legrand et HUBERT Martini: *commerce international, 61 fiches pour l'Assistant export*, édition DUNOD, Paris, 2003, p.118.

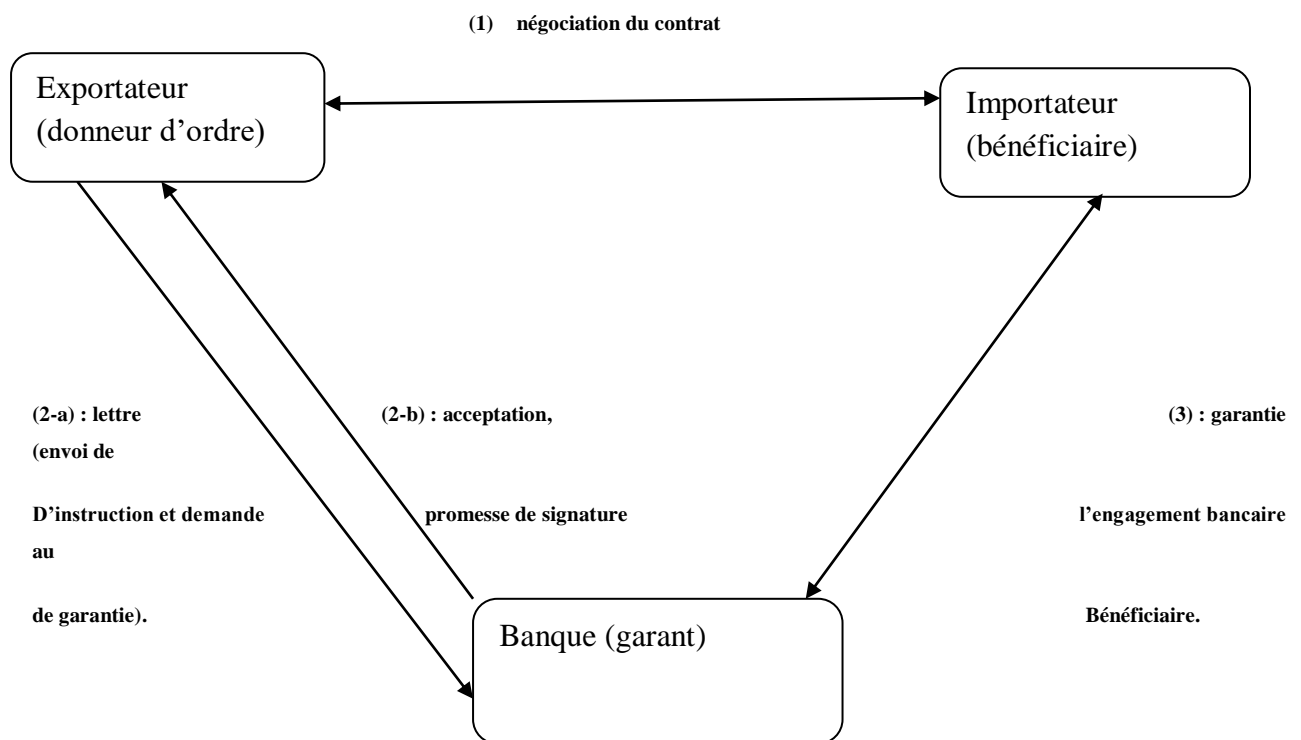
1.3.2 Les garanties bancaires

1.3.2.1 Définition :

Une garantie bancaire est un engagement par signature par lequel une banque, à la demande de son client, s’engage irrévocablement à payer une prestation ou une marchandise en cas de défaut éventuel d’une des contreparties dans le cadre d’un contrat commercial¹⁴ .

1.3.2.2 Déroulement de garantie international :

Figure 01 : déroulement de garantie international



Source : Ghislaine (L) et Hubert (M) : management des opérations de commerce international importer-exporter, 8e édition, DUNOD, Paris, 2007, p183.

¹⁴ <https://banqueentreprise.bnpparibas/fr/international/financement-de-votre-activite-a-l-international/garanties-internationales>, (28/04/2021à 08 :30).

1.3.2.3 Typologies de garanties

On peut distinguer quatre types de garanties bancaires au niveau international ce sont les :

1.3.2.3.1 Garantie directe et garantie indirecte

- **Garantie directe :**

La banque de donneur d'ordre (exportateur) émet la garantie directement en faveur du bénéficiaire (importateur), par l'entremise de la banque du bénéficiaire.

- **Garantie indirecte:**

La banque du bénéficiaire s'engage au paiement auprès de son client à l'appui d'une contre garantie émis par la banque du donneur d'ordre.

1.3.2.3.2 Garantie payable à première demande et garantie documentaire¹⁵

- **Garantie payable à première demande :**

La garantie payable à première demande est le plus fréquemment utilisée dans le domaine des sûretés au niveau du commerce international.

Le garant ne serait procéder à une confrontation des documents pour s'assurer de leur conformité, la garantie payable à première demande ne nécessitant aucune présentation de documents. La seule condition que doit remplir le bénéficiaire est de présenter la demande de paiement dans le délai de validité stipulé dans la garantie.

- **Garantie conditionnelle ou documentaire :**

Ces garanties elles peuvent se réaliser que si des documents conformes énoncés dans la garantie sont présentés par le bénéficiaire : peuvent revêtir trois formes :

- La garantie peut imposer au bénéficiaire de produire une déclaration écrite à l'effet que le donneur d'ordre est en défaut tout en précisant les griefs faits au contractant.
- La garantie peut exiger pour sa réalisation que des documents émanant d'une tierce partie attestent l'inexécution ou l'exécution défectueuse de l'exportateur.

¹⁵ <https://www.erudit.org/fr/revues/cd1/1985-v26-n3-cd3764/042684ar.pdf>, (28/04/2021 à 08:15).

- La garantie peut prévoir la production d'une sentence arbitrale ou d'un jugement défavorable au donneur d'ordre.

1.3.2.4 Les différentes garanties :

Selon les différentes garanties on distingue cinq garanties¹⁶ :

- **Garantie de soumission (bid bond):**

La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non conclusion du contrat.

- **Garantie d'exécution de contrat (performance bond) :**

Elle est nommée aussi garantie de bonne fin ou de bonne exécution, elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles.

- **Garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) :**

Elle garantit à l'acheteur que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.

- **Garantie de retenue de garantie (retention money bond) ou garantie de maintenance (maintenance bond) :**

Elle prend le relais de la caution de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.

- **Garantie de paiement (labour and material payment bond) :**

L'acheteur étranger réclame cette garantie, car l'exportateur peut se trouver dans l'incapacité de payer ses ouvriers, ses fournisseurs, ceux-ci disposent d'un droit de recours contre le maître d'ouvrage du chantier.

¹⁶ Ghislaine (L) et Hubert (M) : *management des opérations de commerce international importer-exporter*, 8^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2007, p 188.

1.3.2.5 Avantages et inconvénients de garanties internationales

Tab 01 : tableaux représentant les avantages et les inconvénients de garanties internationales

Avantages	inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Corps de règles parfois applicable, RUGD 458 de la CCI.	<ul style="list-style-type: none">• Difficultés fréquentes à obtenir les mainlevées.
<ul style="list-style-type: none">• Garanties de paiement ou d'indemnisation mais pas moyen de paiement.	<ul style="list-style-type: none">• Disparité fréquente des droits applicables.
<ul style="list-style-type: none">• La fraude et l'abus sont opposables au tirage.	<ul style="list-style-type: none">• Pas de règles universelles pour la vérification des prestations documentaire.

Source : Ghislaine (L) et Hubert (M) : **management des opérations de commerce international importer-exporter**, 8^e édition, DUNOD, Paris, 2007, p 190.

Section 02 : les éléments fondamentaux du commerce international**1.1 Les documents commerciaux relatifs au commerce international**

On peut distinguer quatre types de documents commerciaux ce sont :

- Documents de prix ;
- Documents de transport ;
- Documents d'assurance ;
- Les documents douaniers ;
- Documents annexes.

1.1.1 Les documents de prix :

Ces documents fournissent des informations utiles sur la marchandise et se présentent sous formes de cinq :

1.1.1.1 Facture commerciale (facture définitive)**1.1.1.1.1 Définition :**

Est un document comptable par lequel le vendeur requiert l'acheteur de payer la somme due pour les marchandises ou les services fournis. C'est un document essentiel qui se réfère au contrat commercial signé entre l'exportateur et son client. Cette facture démontre la conclusion effective du contrat de vente.¹⁷

Cette facture est établie par le vendeur, au minimum en deux exemplaires, un pour le client, l'autre gardé par le fournisseur. Il est souvent nécessaire de prévoir des exemplaires supplémentaires pour le transitaire et le transporteur.

1.1.1.1.2 Les mentions obligatoires de la facture commerciale :

- Nom et raison sociale de l'exportateur, adresse ;
- Date de la facture ;
- Raison sociale (ou nom) du l'importateur, adresse ;
- Destinataire de la facture (s'il est différent du destinataire de la marchandise) ;
- Numéro de facture ;
- Description suffisante de la marchandise : quantité, désignation commerciale, références, et éventuellement le numéro de nomenclature tarifaire qui permettra d'accélérer le dédouanement de la marchandise ;
- Détail de facturation ;
- La date de règlement.

1.1.1.2 Facture pro format**1.1.1.2.1 Définition :**

C'est un document antérieur au contrat et qui n'engage l'exportateur que pendant sa période de validité. Elle est en principe adressée à une personne dénommée, au contraire d'une offre commerciale banale. Si le client donne son acceptation sans modifications substantielles, l'exportateur doit exécuter la commande en respectant les termes de son offre.¹⁸

La facture pro format représente l'offre commerciale fait par l'exportateur et décrit la

¹⁷ Ghislaine Legrand, Hubert Martini : *les documents import/export*, Gualino éditeur, Paris, 1999, p.15.

¹⁸ Ghislaine Legrand, Hubert Martini : *les documents import/export* , op. cit p.13.

marchandise ainsi que toutes les conditions liées à la livraison, au prix et au paiement.

Cette facture est nécessaire pour obtenir des autorisations d'importation, et licence d'exportation, et permet à l'acheteur de faire ouvrir un crédit documentaire sur la base des informations qu'elle contient.

1.1.1.2.2 Les mentions obligatoires :

Le nom et l'adresse du fournisseur ;

Le nom et l'adresse de l'acheteur ;

La date de son établissement ;

La validité de l'offre ;

Le montant de l'offre ;

Le terme de vente retenu (incoterm) ;

La désignation des marchandises ;

Les modalités de règlement.

1.1.1.3 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 consulat du pays importateur à l'effet d'attester et d'authentifier l'origine et la valeur de la marchandise.¹⁹

1.1.1.4 Note de frais :

Elle détaille certains supportés par le vendeur qui sont déjà inclus dans la facture commerciale établie selon le contrat de vente conclu entre les deux parties (acheteur et vendeur).

20

1.1.2 Les documents de transport :

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent par la

¹⁹ Banque Nationale d'Algérie, Institut de la Formation Bancaire: *Relation bancaire avec les professionnels et les entreprises*, 2016, p.69.

²⁰ Banque Nationale d'Algérie, op.cit, p.69.

prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents différents selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question²¹.

1.1.2.1 Connaissance maritime

1.1.2.1.1 Définition :

« Le connaissement²² maritime est 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 ».

1.1.2.1.2 Les mentions du connaissement maritime :

Le connaissement maritime doit comporter certaines mentions obligatoires sont :

- Le nom du navire ;
- Le nom du chargeur ;
- Le port d'embarquement ;
- Le port déchargement ;
- Le terme de vente ;
- Les conditions de paiement ;
- La description de la marchandise ;
- La date d'expédition ;
- Les conditions de transport ;
- La mention « clean on board » ;
- La signature de capitaine du navire.

1.1.2.1.3 Les aspects de connaissance maritime :

Le connaissement présente un triple ²³ aspect :

- Le récépissé d'expédition remis au chargeur ;
- 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.

²¹ Ghislaine Legrand et Hubert Martini: *Gestion des opérations import-export*, Paris, 2008, p.16.

²² MONOD (DIDIER-PIERRE): *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, PARIS, 1999, p.226.

²³ Banque Nationale d'Algérie, op.cit, p.69.

1.1.2.1.4 Les formes du connaissance maritime:

Tab 02 : tableau représentant les formes du connaissance maritime.

À personne dénommée (ou nominatif)	À ordre (du chargeur ou du réceptionnaire)	Au porteur (sans indication du destinataire)
<ul style="list-style-type: none"> • Nom et adresse du réceptionnaire « consigné ». • Mention « à ordre » rayée. • Mention « non négociable ». 	<ul style="list-style-type: none"> • Transmissible par simple endos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Transmissible par simple tradition. • Livraison sur simple présentation.
<ul style="list-style-type: none"> • Peut utiliser 	<ul style="list-style-type: none"> • Très fréquent avec le crédit documentaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Formule dangereuse en cas de perte ou de vol.

Source : Ghislaine (L), Hubert (M) : management des opérations de commerce international importer-exporter, 8^{ème} édition, DONUD, Paris, p.28.

1.1.2.1.5 Les types de connaissance maritime :

Dans la pratique, il existe deux²⁴ types de connaissance :

- **Le connaissance « reçu pour être chargé » (received for schipment) :**

Ce connaissance 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 connaissance. Dans pareil cas, la marchandise risque d’être embarquée sur un autre navire que celui mentionné dans le connaissance.

- **Le connaissance « chargé à bord » ou « on bord » :**

Un seul document atteste que l marchandise est effectivement chargée à bord du navire, selon l’une des deux formes suivantes :

²⁴ Banque Nationale d’Algérie, op.cit, p.70.

- 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 transporteur ou son agent. C'est la date de cette annotation qui sera considérée comme celle de chargement ou d'expédition de la marchandise.
- ❖ **Connaissance sans réserve ou « net » (Clean Bill of Lading) :**

Le banquier doit apprécier si une mention ajoutée sur le document doit être ou non considérée comme réserve et, de ce fait, altérer au non son caractère net. Il n'est donc nullement nécessaire que la mention « clean » ou « net » figure sur le document, son caractère « net » étant rendu évident par l'absence de réserve.

❖ **Connaissance de charte party :**

La charte party est un contrat d'affrètement de tout ou partie d'un navire, conclu entre l'acheteur ou le vendeur d'une part et la compagnie de navigation d'autre part, en vue du transport ultérieur d'un lot de marchandise, qui en raison de son importance ou de sa nature, ne peut être chargé sur un navire d'une ligne régulière.

1.1.2.2 Lettre de transport aérien (LTA), (airway bill) :

Est un reçu d'expédition nominatif non négociable et non endossable, car émis à l'adresse d'une personne dénommée, elle voyage au nom de la banque, et on trouve à côté de la mention « notify » le nom du client qui sera avisé à l'arrivée de la marchandise par un avis d'arrivée. Dans ce cas la banque délivre un « bon de cession bancaire » au client pour lui permettre de retirer les marchandises.²⁵

²⁵<https://www.lanterne.com/la-lettre-de-transport-aerien-AIR-WAYBILL-a-16942.html> , (10/04/2021 à 10 :55).

1.1.2.3 Duplicata de lettre de voiture internationale :

Le duplicata²⁶ de lettre de voiture internationale est le récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée (convention internationale de Rome 1933).

Il est établi à partir d'une laisse à six feuilles de même couleur, dont seule une mention et un numéro surchargé en rouge permettant de les différencier. Portant la surcharge « duplicata de lettre de voiture » constitue le document d'expédition qui doit bien entendu être revêtu du timbre à date de la gare de départ.

1.1.2.4 Lettre de transport routier (LTR) :

La lettre de transport routier 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.²⁷

Si la lettre de transport aérien et le duplicata de lettre de voiture ferroviaire donnent la possibilité au banquier de faire expédier la marchandise à son adresse afin d'en conserver le contrôle, ce procédé s'avéra plus difficile dans le transport routier en raison du porte à porte qui caractérise et des difficultés de magasinage chez des entreprises de transport²⁸.

1.1.2.5 Récépissé postale :

Émis 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.

1.1.3 Les documents d'assurance :

Conformément à l'instruction n° 02-07 du 31 Mai 2007 en application de l'article 4 du règlement n°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises : « toutes les opérations d'assurances et de réassurance doivent être contractés auprès de compagnies d'assurance de droit Algérien ».²⁹

²⁶ Banque Nationale d'Algérie, op.cit, p.71.

²⁷ NAJI (J): *le commerce international : théories, techniques et applications*, édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005, p.262.

²⁸ Banque National d'Algérie, op.cit, p.71.

²⁹ Manuel de procédures : *le crédit documentaire*, Société Inter Bancaire de Formation SIBF Alger 2014, p.36.

1.1.3.1 Le certificat d'assurance :

Ce sont des attestations de l'assureur certifiant l'existence d'une police d'assurance couvrant un certain risque bien déterminé pour les marchandises.

1.1.3.2 L'avenant d'assurance :

Il utilise dans le cas où les clauses de la police d'assurance sont complétées ou modifiées.

1.1.3.3 La police d'assurance :

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun, on peut citer ces formes³⁰ suivants :

- **La police au voyage :** couvre une expédition donnée, pour un trajet bien déterminé.
- **La police à alimenter :** couvre une série d'expéditions échelonnées de marchandises de même nature pour la même destination.
- **La police flottante ou d'abonnement :** couvre tous vos envois d'un même exportateur, e quels soient les marchandises et les modes de transport utilisés.
- **La police tierce-chargeur :** souscrite par un transitaire ou un transporteur, ce transitaire peut à la demande du chargeur faire bénéficiaire l'intérêt assuré de sa propre police.

1.1.4 Les documents douaniers :

Ces types de documents concernent les déclarations des marchandises, sont établies sur des imprimés spécifiques, on distingue principalement des formulaires D06 pour l'exportation et D10 pour l'importation qui sont visés par l'administration douanière. Ces documents comportent notamment la valeur de marchandise, le tarif douanier, et la date de dédouanement.³¹

1.1.5 Les documents annexes :

Ces documents³² 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 de la marchandise qu'il a commandée.

³⁰ GHISLAINE Legrand et HUBERT Martini: *commerce international, 61 fiches pour l'assistant export*, op.cit, p.92.

³¹ BERNET (ROLLANDE): *principe de technique bancaire*, 25ème édition, édition DONUD, Paris, 2008, p.355.

³² Banque National d'Algérie, op.cit, p.73.

1.1.5.1 Certificat d'origine :

Souvent émis et signé par la chambre de commerce internationale, il atteste l'origine de la marchandise.

Généralement plusieurs acheteurs demandent ce type de certificat pour contrôler le pays d'origine de marchandise.

1.1.5.2 Note de clissage, note de poids :

Désignés par des appellations variées, ont pour but de fournir des indications relatives au poids, conditionnement, contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.

1.1.5.3 Certificat de poids :

C'est un document qui atteste le poids des marchandises expédiées, ce doit être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.

1.1.5.4 Certificat d'analyse :

Certificat établi par un expert ou un laboratoire, il donne la composition du produit analysé devant répondre aux normes indiquées dans le contrat. Ces documents touchent les produits cosmétiques, chimiques, pharmaceutique...

1.1.5.5 Certificat sanitaire :

Document établi par un organisme officiel certifiant la bonne qualité de certaines marchandises comestibles, établi et signé par un organisme sanitaire officiel.

1.1.5.6 Certificat vétérinaire :

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

1.1.5.7 Certificat physiopathologique ou phytosanitaire :

Document établi par des organismes spécialisés attestant de la bonne santé des fleurs, des fruits et de l'ensemble des produits agricoles importés pour la consommation.

1.2 Les incoterms (l'International Commercial TERMS)

1.2.1 Généralité sur incoterms :

Les incoterms³³ dont la première version date de 1936, par la chambre de commerce international qui résulte une codification des modalités d'une transaction commerciale, ils font l'objet de plusieurs modifications dont les derniers en date des années suivantes : 2000 et 2010 et 2020 suites d'une modification de tous les 10 ans.

Ce sont un ensemble de treize expressions bien définies, utilisées en matière de vente commerciale internationale, visant à préciser et déterminer, au moyen d'un raccourci harmonisateur, les responsabilités et les obligations respectives du vendeur et de l'acheteur dans le cadre de contrats de commerce internationaux concernant le chargement, le transport, les assurances, et la livraison du marchandise.

Sont associés un transporteur et un assureur en raison de l'inévitable problème du transfert des risques, l'utilisation de ces incoterms est devenue universelle depuis plus d'une cinquantaine d'année, en raison, elle permet de lever les ambiguïtés et les disparités qui pourraient naître à l'occasion des multiples transactions internationales.

1.2.2 Objectif des incoterms :

Les incoterms jouent un rôle³⁴ très important en commerce international :

- Déterminer le point critique du transfert des risques entre le vendeur et l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises ;
- Répartir entre les deux les frais logistiques et administratifs, comme les frais de transport, assurance, douane ;
- Préciser que les deux parties doit souscrire le contrat de transport ;
- Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'importation et ou d'exportation, ainsi que le règlement des droits et taxes d'importation.

³³ DOMINIQUE BLANCO: *négocié et rédiger un contrat international*, 3ème édition, édition DONUD, Paris, 2002,

³⁴ <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385b04f2082a.pdf>, (13/04/2021 à 14:07).

- Définir qui prend en charge l'emballage, le marquage, les opérations de manutention, le chargement et déchargement des marchandises.

1.2.3 Classement des incoterms :

- Par catégorie « vente départ et vente arrivée » ;
- Par mode de transport ;
- Par groupe.

1.2.3.1 Par catégorie :

Les incoterms de vente au départ :

- Les incoterms de cette famille étaient les plus couramment utilisés dans les ventes réalisées par les petites et moyennes entreprises (PME), car elle dispose rarement des ressources suffisantes pour assurer un service de transport jusqu'à destination final.
- Les incoterms de vente au départ sont classés selon huit incoterms ce sont :

-EXW ;

-FCA, FAS, FOB ;

-CFR, CIF, CPT, CIP ;

Les charges et les risques liés au transport de marchandise sont supportés par l'acheteur selon ces incoterms de vente au départ.

Les incoterms de vente à l'arrivée :

- Le vendeur déchargeait l'acheteur de toute une série d'obligations et de risque, ces incoterms permettent de libérer le vendeur de ses obligations lorsque les marchandises arrivaient à destination. Parfois le vendeur préfère de maître du transport de ses marchandises jusqu'à leur livraison.
- Les incoterms de vente à l'arrivée regroupent quatre termes ce sont :
DES, DEQ, DDU, DDP
- Les coûts et les risques liés au transport principal étaient à la charge de vendeur.

- Dans cette famille souvent le moment de livraison c'est le moment du paiement du solde du prix était posé à l'arrivée des marchandises à destination et donc c'est une conséquence négative pour le vendeur de l'utilisation de ces incoterms.

1.2.3.2 Par mode de transport :

La révision 2010 des incoterms par la chambre de commerce international (CCI) a été mise en application à partir du 1^{er} Janvier 2011, les dernières modifications³⁵ applicables portent principalement sur la suppression de quatre termes d'incoterms sont DAF, DEQ, DES, DDU, et deux termes ont été ajoutés :

- DAP : le transfert de la responsabilité après le déchargement, il remplace :
 - DDU : pas de douane à l'importation pour le vendeur.
 - DAF : le transport et sa place déjà précisé et n'affecte pas l'incoterm DES.
- DAT (Delivred At Terminal) : le transfert de la responsabilité après le déchargement, il remplace :
 - DEQ : élargi aux autres transports, pas seulement maritime, le lieu de déchargement peut être autre qu'un quai (un terminal).

Cette révision elle a réparti les incoterms selon le mode³⁶ de transport en :

- Les incoterms concernant tout mode de transport : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.
 - Les incoterms exclusivement maritime ou fluviaux : FAS, FOB, CFR, CIF.
- ❖ Les incoterms concernant tout mode de transport :
- **EXW : EX WORKS**

³⁵ DUHAUTBOUT (D) et autres: *transporter*, édition FOUCHER, 5ème édition, 2017, p.28.

³⁶ <http://ntvlogistics.com/gadget/158/incoterms-2000.html>, 19/04/2021 à 22:09)

-Le vendeur livre lorsqu'il met les marchandises à la disposition de l'acheteur dans les locaux du vendeur ou dans un autre lieu désigné, non dédouanés pour l'exportateur et non chargés sur un véhicule de collecte, ce terme représente l'obligation minimale pour le vendeur.

-L'acheteur doit supporter tous les frais et risques liés au retrait des marchandises des locaux du vendeur.

- **FCA : FREE CARRIER.**

-Le vendeur livre les marchandises, dédouanées pour l'exportation, au transporteur désigné et payé par l'acheteur, le vendeur assume les frais d'exportation ainsi que les droits et taxes.

-L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activités.

-Si la livraison a lieu dans les locaux du vendeur, le vendeur est responsable du chargement. Si la livraison a lieu à un autre endroit, le vendeur n'est pas responsable du déchargement.

- **CPT : COST PAID TO.**

-Le vendeur livre la marchandise au transporteur désigné, et assume les frais de transport nécessaire pour amener la marchandise à la destination indiquée.

-Une fois la marchandise transférée au transporteur, l'acheteur supportera tous les risques et tous les frais survenant à partir de cet instant.

- **CIP : COST PAID TO.**

-Les conditions sont les mêmes que pour CPT.

-Ici le vendeur doit souscrire en plus une assurance couvrant pour l'acheteur contre le risque de perte ou d'endommagement de la marchandise pendant le transport

- **DAT : DELIVERED AT TERMINAL**

-Le vendeur doit supporter les coûts et les risques liés à l'acheminement des marchandises au port de destination désigné et au déchargement des marchandises sur le quai.

-Lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur, l'acheteur doit dédouaner les marchandises pour l'importation et à payer toutes les formalités, droits, taxes, et autre frais d'importation.

- **DAP : DELIVERED AT PLACE**

-Le vendeur prend en charge le transport lié à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination convenue, il assume les coûts et les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu convenu.

-L'acheteur fait le déchargement des marchandises, et acquitte les droits et taxes dus en raison d'importation.

- **DDP : DELEVERED DUTY PAID**

-À l'inverse du terme EXW, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur.

-Le vendeur livre les marchandises à l'acheteur, dédouanées à l'importation et à l'export, et non déchargées de tout moyen de transport arrivant au lieu de destination convenu. Le vendeur doit supporter tous les frais et risques liés à l'acheminement de la marchandise, et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations.

-L'acheteur endosse les frais de déchargement, sauf si le contrat stipule que ce déchargement est à la charge du vendeur.

❖ Les incoterms exclusivement maritime ou fluviaux :

- **FAS : FREE ALONGSIDE SHIP.**

-Le vendeur livre lorsque les marchandises sont placées le long du navire au port d'embarquement désigné.

-L'acheteur doit supporter tous les coûts et risques de pertes de dommages aux marchandises à partir de ce moment.

- **FOB : FREE ON BOARD.**

-Le vendeur livre lorsque les marchandises passent le rail du navire au port d'embarquement désigné.

-L'acheteur doit supporter tous les coûts et risques de perte ou d'endommagement des marchandises à partir ce point.

-Le terme FOB oblige le vendeur à dédouaner les marchandises pour l'exportation.

- **CFR : COST & FREIGHT**

-Le vendeur livre lorsque les marchandises passent le rail du navire au port d'embarquement, et doit payer les frais et le fret nécessaire pour amener les marchandises au port destination désigné.

-L'acheteur assume le risque de perte ou d'endommagement des marchandises, ainsi que tous les frais supplémentaires (décharger la marchandise, la dédouaner, payer le transport jusqu'à sa destination final) dus à des événements survenus après la livraison.

- **CIF : COST, INSURANCE & FREIGHT.**

-Le vendeur livre lorsque les marchandises passent le rail du navire au port d'embarquement. Le vendeur doit payer les frais et le fret nécessaire pour amener les marchandises au port de destination désigné. Aussi il doit souscrire une assurance maritime contre le risque de perte ou d'endommagement des marchandises pendant le transport, donc le vendeur contracte une assurance et paie la prime d'assurance.

-L'acheteur s'occupe le risque de perte ou d'endommagement des marchandises, ainsi que les frais supplémentaires dus à des événements survenus après la livraison.

-Si l'acheteur souhaite bénéficier de la protection d'une couverture supérieure, il devra soit en convenir expressément avec le vendeur, soit conclure sa propre assurance complémentaire.

1.2.3.3 Par catégorie :

On distingue quatre incoterms selon l'ordre croissant des obligations du vendeur :

❖ **Les incoterms qui commencent par « E » :**

Sont des incoterms de départ, l'acheteur s'occupe de tout, le vendeur met simplement la marchandise à disposition, par exemple :

- **EXW : EX WORKS**

❖ **Les incoterms qui commencent par « F » :**

Ce sont des incoterms dont le transport principal n'est pas payé par le vendeur, c'est l'acheteur qui devra s'en acquitter, ce sont :

- FCA : FREE CARRIER.
- FAS : FREE ALONGSIDE SHIP.
- FOB : FREE ON BOARD.

❖ **Les incoterms qui commencent par « C » :**

Ce sont des incoterms où le transport principal est payé par le vendeur, ce sont :

- CFR: COST & FREIGHT.
- CIF: COST, INSURANCE & FREIGHT.
- CPT : COST PAID TO.
- CIP : CARRIER & INSSURANCE PAID TO.

❖ **Les incoterms qui commencent par « D » :**

Ces incoterms dit les incoterms d'arrivée, car l'acheteur ne s'occupe de rien, tout est géré et pays par le vendeur, on trouve :

- DPU : DELIVERED AT PLACE UNLOADED.
- DAP : DELIVERED AT PLACE.
- DDP : DELIVERED DUTY PAID.

1.3 La domiciliation des importations

Toute opération d'importation ou d'exportation de biens et ou services, payable par transferts de devises, doit obligatoirement faire une opération de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé par la banque d'Algérie, la domiciliation fait objet de contrôler les échanges du commerce international, et elle considérée comme une point de départ des transactions commerciales après la signature du contrat.

1.3.1 Définition :

Selon l'article 03 de règlement N°91-12 du 14 Août 1991 de la banque d'Algérie :

- Pour l'importateur résidant, de faire choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'un intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des échanges.
- Pour une banque intermédiaire agréée, à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte d'un importateur, les opérations et les formalités prévues par réglementation du commerce extérieur et des changes.

1.3.2 Traitement du dossier de domiciliation :

Avant de procéder à chaque opération de domiciliation, la banque doit vérifier si l'importateur n'est pas frappé par des mesures d'interdiction d'exercer les opérations du commerce international, que l'importateur il doit déposer d'un registre de commerce, et de son numéro d'identification fiscal, et de bonne état financière et aussi, l'importateur doit être titulaire d'un compte courant bancaire.

- L'ouverture du dossier de domiciliation comporte:

❖ Pour l'importateur :

Pour domicilier une opération d'importation, l'importateur il est obligé de déposer les documents suivants auprès de sa banque :

- La facture pro format ;
- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation ;
- Un engagement en cas la marchandise est destinée à l'exploitation de l'entreprise (non revendre en l'état) ;
- Une attestation de service dans le cas, l'exportateur importé un service.

❖ Pour le banquier :

La banque procède à :

1.3.2.1 L'attribution d'un numéro de domiciliation :

Toute opération d'importation, le banquier attribue³⁷ un numéro d'immatriculation.

Le numéro de domiciliation est codifié par la note n° 53 du 27/11/2000 de la banque d'Algérie, la griffe de domiciliation comporte 21 caractères sont :

³⁷ Banque extérieure d'Algérie : *documents internes*

Figure 02 : modèle d'un cachet de domiciliation d'une importation

DOMICILIATION IMPORT							
A	B	C	D	E	F	G	H
DATE							

Source : élaboré par Nous même

Case A : Deux chiffres qui correspondent au code de Wilaya.

Case B : Deux chiffres qui représentent au code agrément de la banque.

Case C : Deux chiffres représentant le numéro de l'agence.

Case D : Quatre chiffres correspondant à l'année de l'ouverture du dossier de domiciliation.

Case E : Un chiffre qui correspond au trimestre.

Case F : Deux chiffres qui indiquent la nature de contrat.

Case G : Cinq chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique.

Case H : Trois lettres correspondant au code de la monnaie.

1.3.2.2 Remise à l'importateur des exemplaires de la facture domiciliée.

1.3.2.3 Établissement du fiche de contrôle :

« La fiche³⁸ de contrôle est un modèle uniforme imposé par les services de la banque d'Algérie et doit comporter un ensemble d'informations permettant d'identifier et de suivre la réalisation tant physique que financière de l'importation ».

❖ Les mentions obligatoires de la fiche de contrôle :

- Nom de l'exportateur ;
- Nom et adresse de l'importateur ;
- Nom de banque domiciliaire ;

³⁸ HOUASSA Donia, *le financement et le risque du commerce extérieur, mémoire de fin de cycle master, option finance et comptabilité*, op.cit,

- Numéro de guichet intermédiaire.

1.3.2.4 Constitution de la provision et perception des commissions.**1.3.2.5 Gestion et le suivi du dossier de domiciliation :**

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

Durant cette période, la banque doit suivre de près les dossiers de domiciliation pour les contrôler et les compléter.

1.3.2.6 Apurement du dossier de domiciliation :

L'apurement d'un dossier de domiciliation est la phase finale du traitement pratique d'une opération d'importation.

Apurer d'un dossier de domiciliation c'est-à-dire égalisé la valeur des marchandises importées avec le montant transféré (les flux financiers avec les flux physique), et toute opération de domiciliation doit être apuré.

L'apurement d'un dossier de domiciliation s'effectue en trois phases :

✓ L'inventaire :

Il permet à la vérification des documents suivants :

- La facture définitive ;
- Les documents douaniers (certificat D10 concernant les importations) ;
- Les documents financiers (formule 04) ;
- Les documents d'expédition.

Il existe deux types de dossiers pendant cette vérification :

- Le dossier complet : dans ce cas là, le banquier immédiatement procède à l'établissement du bilan.
- Le dossier incomplet : le banquier rappelle le client par une lettre recommandée pour compléter le dossier.

✓ L'établissement du bilan :

- **Dossier** **apurés :**
ils sont considérés comme les dossiers non utilisés, ou abandonnés par les clients ou annulés à ses demandes.
- **Dossier en influence de règlement:**
Si les flux physiques de la transaction sont supérieurs aux flux financiers, c'est-à-dire peut être signifie l'absence du formule de règlement.
- **Dossiers en excédent de règlement :**

Les flux financiers sont supérieurs aux flux physiques, notamment en raison de l'absence du document douanier (D3).

✓ **Le compte rendu :**

Le banquier procède aussi à la déclaration des comptes rendus d'apurement à la banque d'Algérie :

- Le 30 Avril : déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts pendant le premier semestre de l'année précédente et simple listage des dossiers ouverts durant le deuxième semestre.
- Le 31 Octobre : déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts durant le deuxième semestre de l'année précédente et simple listage des dossiers ouverts durant le premier semestre de l'année en cours.

A travers ce chapitre, nous ne constatons qu'une importance particulière d'établissement du contrat de vente à l'international qui doit contenir toutes les clauses essentielles afin de prévenir les malentendus. Et ce contrat constitue une protection efficace, et un élément de base de toute transaction internationale, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi dont le but d'éviter les conflits concernant les frais et les risques entre les contreparties.

Par ailleurs, les documents commerciaux servent également un appui à d'autre intervenant (banque, douane, assurance,...). Pour les banquiers, ces documents constituent généralement, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de leurs clients.

Chapitre 02 : le financement des opérations du commerce international

Lors des négociations commerciales internationales, les modalités financière du contrat relatives au mode et aux techniques de paiement, dont certaines sont spécifiques au commerce international, revêtent une importance primordiale.

Dans une transaction internationale, les opérateurs (importateur et exportateur) devront choisir l'instrument et la technique de paiement adéquats à leurs activités vu l'extension des charges qu'engrangent les opérations internationales pour éviter des malentendus et des déceptions plus tard.

Les moyens de règlement utilisés à l'international sont nombreux et diversifiés, l'utilisation des uns ou des autres varie en fonction de degré de confiance réciproque que s'accordent les deux parties et de la nature des échanges, l'exportateur cherche à exporter sa marchandise avec une forme de paiement plus rapide et sécurisante, tandis que l'importateur cherche une forme de paiement plus rapide que le montant de l'opération est réduit et un paiement reporté au plus tard possible, et examiner sa marchandise avant de payer l'exportateur.

Avant de parler des techniques de paiement utilisées dans les transactions internationales, il est important de bien faire la distinction entre les instruments de paiement et les techniques de paiement.

En termes simples, un instrument de paiement a pour finalité le transfert des fonds du payeur vers le payé, soit le débit du compte du payeur et le crédit du compte du bénéficiaire, tandis que une technique de paiement a pour but de s'assurer que toutes les conditions sont réunies pour que le paiement soit effectué.

Dans le cadre de ce chapitre, divisé en deux sections, nous aborderons dans la première section les différents moyens et techniques de paiement, leurs avantages et inconvénients, ainsi que les différents intervenants dans ces opérations.

Dans la deuxième section nous allons présenter plus précisément les fondamentaux de crédit documentaire, ses formes, ses types, ses mode de réalisation, son déroulement, et ses risques dans une transaction international.

Section 01 : Principes et concepts sur les moyens et techniques de paiement

1.1 Les instruments de paiement conventionnels (l'encaissement simple)

On distingue par un instrument de paiement, la forme matérielle utilisée comme support de paiement. Certains instruments ont une réalité physique (chèque, traite, billet à ordre), cependant le développement de la télématique a fait progressivement apparaître des transactions entièrement informatisées (virement bancaire international).

On peut distinguer deux types d'instruments de paiement à l'international :

❖ Les instruments à vue :

- Le chèque ;
- Le virement international.

❖ Les instruments à terme :

- Les effets de commerce :
 - La lettre de change ;
 - Le billet à ordre.

1.1.1 Les instruments à vue :

1.1.1.1 Le chèque :

1.1.1.1.1 Définition :

« Le chèque³⁹ est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'exportation qu'à l'importation, libellé en monnaie national ou en devises étrangères. Peut coûteux et très répandu dans le monde ».

Le chèque est un titre à vue par lequel le titulaire d'un compte bancaire (tireur) donne l'ordre à une autre personne (tiré) de payer une somme déterminée à une troisième personne appelée (le bénéficiaire)

³⁹ Ghislaine Legrand et Hubert Martini : *Commerce International* ; édition DUNOD, Paris, 2003, p.128.

1.1.1.1.2 Types de chèques :

➤ **Le chèque d'entreprise :**

C'est le chèque normal est émis par l'importateur (acheteur) et tiré sur son compte bancaire à l'ordre de l'exportateur (vendeur). ⁴⁰

➤ **Le chèque de banque :**

Le chèque de banque est utilisé à la demande du vendeur pour des transactions entre particuliers portant sur un montant important. Il constitue une garantie de paiement. La banque délivre le chèque de banque à la demande du client dont elle débite le compte et bloque la provision pendant toute la durée de sa validité, soit 3 ans et 20 jours. ⁴¹

1.1.1.1.3 Mentions obligatoires du chèque :

Le chèque contient ces mentions obligatoires suivantes⁴²

- dénomination « chèque » insérée dans le texte même du titre ;
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée ;
- Le nom du tiré ;
- Lieu de paiement ;
- Date et lieu de création ;
- Le nom et l'adresse du tireur ;
- La signature manuscrite du tireur ;
- La somme en lettre et en chiffres.

1.1.1.1.4 Acteurs du chèque :

- **Tireur :** représente la banque de l'acheteur, est celle qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque ;
- **Tiré :** c'est la banque du vendeur, celle qui exécute l'ordre du tireur.
- **Bénéficiaire :** c'est le vendeur.

⁴⁰ DUBOIN Jacques et autres: *exporter, pratique du commerce international*, édition FOUCHER, 26ème édition, p.336.

⁴¹ <https://www.l-expert-comptable.com/a/53003-les-differents-types-de-cheques.html>, (30/05/2021 à 17 :07).

⁴² DUBOIN Jacques et autres: *exporter, pratique du commerce international*, op.cit, p.335.

1.1.1.1.5 Avantages et inconvénient du chèque :

Tab 01 : tableau représentant les avantages et inconvénients du chèque :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Facilite d'utilisation ; • Commissions faible sur les chèques de montants élevés. 	<ul style="list-style-type: none"> • Émission à l'initiative de l'acheteur ; • Coût élevé pour les chèques de faibles montants ; • Frais d'encaissement variable selon le circuit bancaire ; • Temps d'encaissement parfois très long pour l'acheteur ;

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini : commerce international, 2^{ème} édition, DONUD, Paris, 2008, p.142.

1.1.1.2 Le virement international:

1.1.1.2.1 Définition :

Le virement bancaire international est le transfert de fond d'un compte à un autre compte, opéré par une banque sur ordre de l'importateur (débitéur), au profit de l'exportateur (créancier), l'ordre peut être libellé en monnaie nationale ou en devise étrangère.

1.1.1.2.2 Acteurs du virement international :

- ✓ Importateur : donneur d'ordre, débitéur ;
- ✓ Exportateur : créancier, celui qui crédite leur compte ;
- ✓ Banque de l'importateur : opératrice, elle débite le compte de l'importateur ;
- ✓ Banque de l'exportateur : opératrice, elle crédite le compte de l'exportateur.

1.1.1.2.3 Types de virement international :

Le virement international peut être transmis par courrier, télex ou par un réseau de télécommunications privées gérées par ordinateur : le virement SWIFT (Society for Worldwid Interbank Financial Télécommunications).

- ❖ **Virement par courrier :** Cet ordre de virement transite par la poste, les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné. ⁴³

⁴³ JURA, (M): *technique financière internationale*, édition DONUD, p.343.

- ❖ **Le virement par télex** : « Est un moyen plus rapide que le virement par courrier, ce virement il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur ». ⁴⁴
- ❖ **Le virement SWIFT** : Le virement SWIFT⁴⁵ c'est l'instrument de règlement le plus utilisé, peu coûteux, et très rapide, le débiteur donne l'ordre (importateur) à son banquier de payer son créancier (exportateur) par virement ».

1.1.1.2.4 Avantages et inconvénients du virement international :

Tab 02 : tableaux représentant les avantages et les inconvénients du virement international.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition.• Peu onéreux.• Moyen de transmission très rapide et sûr sur le plan technique.	<ul style="list-style-type: none">• Risque de change si le virement est libellé en devise étrangère.• Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé par l'acheteur.• Émission à l'initiative de l'acheteur.

Source : Ghislaine Legrand et Huber Martini : commerce international, 61 fiches pour l'assistant export édition DUNOD, Paris, 2003, p129.

1.1.2 Les instruments à terme :

❖ **Les effets de commerce :**

Les effets de commerce sont partagés en deux catégories d'instruments ce sont :

- La lettre de change (traite) ;
- Le billet à ordre.

⁴⁴ DUBOIN, (J) ET DUPHIL, (F): *exporter pratique de commerce international*, 16ème édition, Edition FOUCHER, Paris, 2000, p.152.

⁴⁵ Ghislaine Legrand et Huber Martini : *commerce international* ; 2^{ème} édition, DONUD, Paris, 2008, p.141.

1.1.2.1 La lettre de change :

1.1.2.1.1 Définition :

« Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger l'importateur (le tiré) de payer un certain somme à vue ou à l'échéance ». ⁴⁶

La lettre de change est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur donne l'ordre à l'importateur ou bien à son banquier de payer une certaine somme, à une date déterminée à son profit ou au profit d'un autre bénéficiaire.

1.1.2.1.2 Mentions obligatoire de lettre de change :

La lettre de change comporte huit ⁴⁷ mentions obligatoires :

- dénomination de la lettre de change insérée dans le texte même du titre dans la langue d'utilisation ;
- monnaie pure et simple de payer une somme déterminée ;
- Somme ;
- nom du tiré (celui qui doit payer) ;
- date d'échéance ;
- Lieu de paiement ;
- Nom du bénéficiaire « à l'ordre de » ;
- date et le lieu de création de la traite ;
- signature manuscrite du tireur.

⁴⁶ Ghislaine (L) et Hubert (M) : *commerce international, gestion des opérations import-export* , op.cit, p.129.

⁴⁷ DUBOIN Jacques: *exporter, pratique de commerce international*, 26ème édition, édition FOUCHER, Paris, 2017, p.337.

1.1.2.1.3 Avantages et inconvénients de lettre de change :

Tab 03 : tableaux représentant les avantages et inconvénients de lettre de change.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) ; • Il détermine précisément la date de paiement, et la date d'échéance ; • Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée escomptée auprès d'une banque. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur ; • Risque de change lié au délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devise ; • La lettre de change il ne supprime pas les risques d'impayés, de perte et de vol ; • Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé.

Source : Ghislaine (L) et Hubert (M) : *commerce international*, 2^{ème} édition, DONUD, Paris, 2008, p.143.

1.1.2.2 Le billet à ordre :

1.1.2.2.1 Définition :

Le billet à ordre est un écrit par lequel l'acheteur « souscripteur » s'engage à payer le vendeur « bénéficiaire » une certaine somme d'argent à une échéance déterminée.

1.1.2.2.2 Les éléments de billet à ordre :

Le billet à ordre doit comporte les mentions⁴⁸ suivantes :

- Dénomination de « billet à ordre » insérée dans le texte même du titre dans la langue d'utilisation ;
- Promesse pure et simple de payer une somme déterminé ;
- Somme ;
- Date d'échéance ;
- Le lieu de paiement ;
- Nom du bénéficiaire « à l'ordre de » ;
- Date et le lieu de souscription ;

⁴⁸ : DUBOIN Jacques: *exporter, pratique de commerce international*, op.cit, p.340.

- Signature manuscrite du souscripteur.

1.1.2.2.3 Avantages et inconvénients du billet à ordre :

Tab 04 : tableaux représentant les avantages et les inconvénients du billet à ordre

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Il permet au vendeur de l'escompter par mobilisation ;• Il précise exactement la date et le lieu de paiement ;• Il sert comme une reconnaissance de dette.	<ul style="list-style-type: none">• Il est émis à l'initiative de l'acheteur ;• Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayé ;• Il est soumis au risque de change, de perte et de vol.

Source : élaboré par Nos propres soins.

1.2 Les techniques de paiement (encaissement documentaire)

Les techniques de paiement ⁴⁹ concernent les méthodes utilisées pour actionner ou activer le moyen de paiement prévu dans le contrat. Elles sont rattachées à l'organisation et à la sécurité du règlement ainsi qu'à la vitesse avec laquelle il sera réalisé. Grâce à ces techniques de sécurité de paiement, l'exportateur expédie ses marchandises avec une quasi-certitude d'être payée. L'importateur ne peut prendre possession des biens qu'en échange d'un instrument de paiement.

On peut classer ces techniques documentaires en trois types :

- Remise documentaire ;
- Crédit documentaire ;
- Lettre de crédit stand-by.

⁴⁹ <http://www.comprendrelspaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-quelles-sont-les-differences/>, (02/05/2021 à 12:05).

1.2.1 La remise documentaire

Lorsqu'il existe des relations commerciales régulières entre l'importateur et l'exportateur, ils peuvent recourir pour règlement de leur transaction commerciale à partir d'une technique très simple qui est la remise documentaire.

1.2.1.1 Définition :

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a perçu mandat (ordre d'encaissement) d'un exportateur (vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.⁵⁰

Donc la remise documentaire est une opération effectuée par une banque (remettant) sur demande de son client, où l'exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction par l'intermédiaire d'une autre banque, auprès de l'importateur (tiré) contre remise des documents correspondants.

1.2.1.2 Les intervenants :

Cette technique fait intervenir⁵¹ quatre parties ce sont, le donneur d'ordre ; la banque remettante ; la banque présentatrice ; et le tiré.

Donneur d'ordre : il s'agit de vendeur (exportateur), qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

La banque remettante : c'est la banque de vendeur, elle contrôle les documents remis par le vendeur et les transmet à la banque correspondante étrangère chargée de l'encaissement selon la lettre d'instruction du donneur d'ordre auprès de l'acheteur.

La banque présentatrice : c'est la banque à l'étranger, chargée de l'encaissement, qui s'effectue la présentation des documents à l'acheteur soit contre paiement au comptant ou bien contre acceptation d'une traite payable à l'échéance, et ne les remettra qu'après règlement.

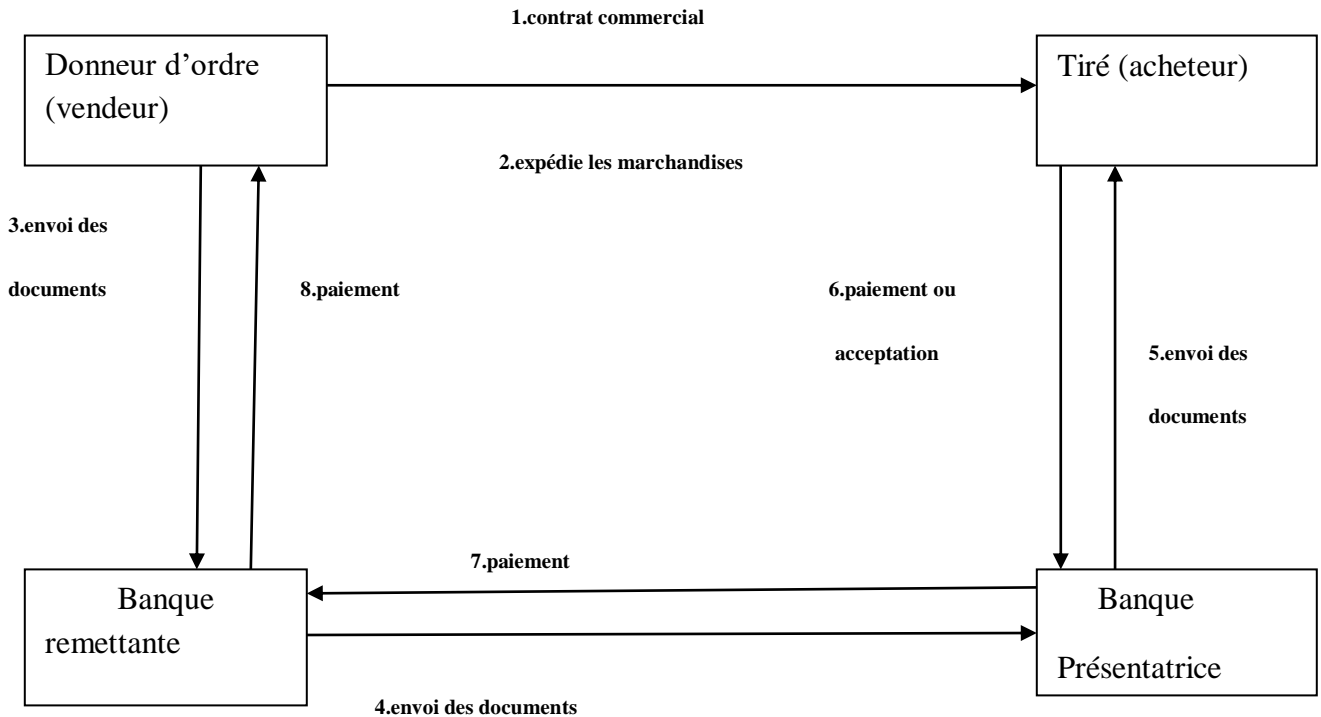
⁵⁰Ghislain (L) et Hubert (M), *management des opérations de commerce international importer-exporter*, op.cit, p.99.

⁵¹<http://www.logistiqueconseil.org/Fiches/Transit/Mode-paiement.pdf>, (27/05/2021 à 13 :15).

Le tiré : il s'agit de l'acheteur (l'importateur), qui reçoit les documents de la banque présentatrice, pour pouvoir récupérer sa marchandise soit contre paiement (cash) où contre acceptation d'une traite payable à échéance.

1.2.1.3 Le déroulement de la remise documentaire :

Figure 01 : schéma⁵² explicatif des différents intervenants dans le processus de la remise documentaire ainsi que les différentes étapes à suivre.



[https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire par type de contenus/Fichiers uploades/PDF/Commerce international/remise documentaire.pdf](https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/remise_documentaire.pdf), (28/05/2021 à 14:08).

1^{ère} étape : Réalisation de contrat commerciale entre les deux parties ;

2^{ème} étape : Expédition des marchandises pour l'importateur ;

⁵²[https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire par type de contenus/Fichiers uploades/PDF/Commerce international/remise documentaire.pdf](https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire par type de contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/remise_documentaire.pdf), (28/05/2021 à 14:08).

3^{ème} étape : Remise des documents :

L'exportateur remet à sa banque remettante les documents nécessaires à l'importation pour prendre possession des marchandises.

4^{ème} étape : Envoi des documents à la banque présentatrice :

La banque du vendeur transmet ces documents à la banque de l'acheteur, chargée de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement, et lui demande de les remettre à son client, soit contre paiement, soit contre acceptation.

5^{ème} étape : Remise des documents à l'acheteur :

La banque présentatrice remet les documents à son client, soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.

6^{ème} étape : Paiement ou acceptation :

L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Aussi il peut prendre possession des marchandises.

7^{ème} étape : Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante :

Dans le cas où les documents sont remis en contre partie, la banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur.

Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet selon les instructions de l'ordre d'encaissement restera auprès de la banque présentatrice.

8^{ème} étape : Crédit au vendeur :

La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation.

1.2.1.4 Les formes de réalisation de la remise documentaire :

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes⁵³ :

- **La remise documentaire contre paiement (D/P) :**

La banque présentatrice, ne remet les documents au tiré, que contre paiement immédiat, c'est-à-dire au plus tard à l'arrivée des marchandises, dans la pratique, certains acheteurs préfèrent reporter la remise des documents et le paiement jusqu'à ce que la marchandise arrive.

- **Les documents contre acceptation (D/A):**

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

- **La remise documentaire contre acceptation et aval :**

Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger une garantie de la banque de l'importateur sur ces traites.

⁵³ **FETOUH Salima, CHIBAH Nadia** : *étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation au niveau de la BNA*, **op.cit, p.74.**

1.2.1.5 Avantages et inconvénients de la remise documentaire :

Tab 05 : tableaux représentant les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Fonctionne à l’initiative de l’exportateur. • L’acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger. • La procédure est plus souple et moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates. • Le cout bancaire est minime. • L’acheteur est assuré, grâce aux documents, que le vendeur a effectués ses obligations. 	<ul style="list-style-type: none"> • Si le client ne se manifeste pas la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveaux des frais de transport. • L’acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. • Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l’acheteur (risque de marchandage). • Une insuffisance de garantie, pour l’importateur, sur la qualité de la marchandise.

Source : Ghislaine (L) et Hubert, (M) : **management des opérations de commerce international, importer-exporter, 8^{ème} édition, édition DUNOD, Paris, 2007, p 101**

1.2.2 Le crédit documentaire

L'éloignement géographique, le manque de confiance entre un exportateur hésitant à entreprendre la fabrication d'un produit dont il n'est pas sûr du paiement et un importateur hésitant à verser des fonds contre un produit dont il n'est pas sûr qu'il sera conforme aux clauses du contrat, tout cela nécessite l'introduction d'un intermédiaire c'est la banque.

1.2.2.1 Définition :

« C'est l'acte par lequel une banque s'engage, pour le compte de son mandant, à payer au bénéficiaire un montant déterminé en une monnaie convenue, si ce dernier présente, dans un délai fixé, les documents prescrits». ⁵⁴

«Il s'agit d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque émettrice, en faveur du vendeur (bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (donneur d'ordre). L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans un délai déterminé ». ⁵⁵

1.2.2.2 Les intervenants :

Donneur d'ordre : c'est l'acheteur, c'est lui qui donne les instructions à sa banque pour l'ouverture du crédit documentaire.

Banque émettrice : c'est la banque de l'acheteur qui émet le Credoc et prend un engagement irrévocable de paiement en faveur du vendeur.:

Banque notificatrice : généralement un correspondant de la banque émettrice dans le pays du vendeur, qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci. Et rôle peut aller de la simple notification au rôle de garant selon les cas.

Banque désignée : c'est la banque qui a été mandatée par la banque émettrice pour analyser les documents et payer le vendeur.

Banque confirmatrice : c'est une deuxième banque qui ajoute son engagement irrévocable de paiement à l'engagement de la banque émettrice. La plupart du temps la même banque que la banque désignée. La confirmation est indispensable à chaque fois que le vendeur traite avec des pays à risques.

⁵⁴ BOUYACOUB Farouk : *l'entreprise et le financement bancaire* , édition Casbah, Alger, 2003.p.263.

⁵⁵ Ghislaine (L) et Hubert (M) : *commerce international*, 2^{ème} édition, édition DUNOD, Paris, 2008, p.148.

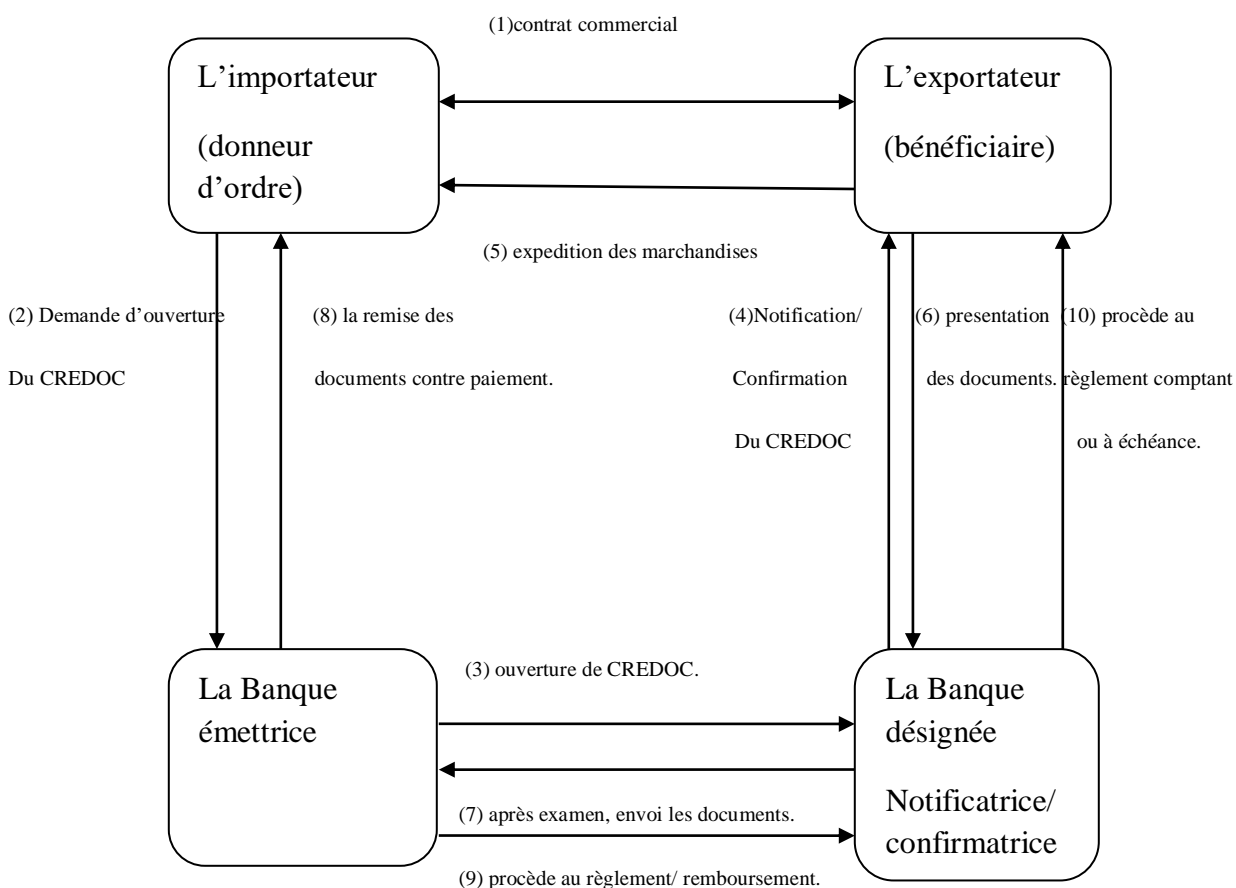
Banque de remboursement : c’est une banque qui a été mandatée par la banque émettrice pour rembourser la banque désignée après la négociation des documents.

Bénéficiaire : c’est le vendeur en faveur de qui le crédit documentaire a été ouvert.

1.2.2.3 Le mécanisme du crédit documentaire :

Le déroulement⁵⁶ de crédit documentaire il comporte deux phases, la première est l’ouverture/ l’émission du crédit documentaire, et la deuxième phase c’est la réalisation du crédit documentaire.

Figure 02 : Le déroulement du crédit documentaire.



https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf

⁵⁶https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf, (28/05/2021 à 15:16).

Phase 01 : l'ouverture/ l'émission du crédit documentaire

1^{ère} étape : Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties :

L'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur.

2^{ème} étape : Demande d'ouverture du crédit documentaire :

L'acheteur (donneur d'ordre) demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur (bénéficiaire).

3^{ème} étape : Ouverture du crédit documentaire :

La banque de l'acheteur (banque émettrice) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.

4^{ème} étape : Notification de l'ouverture du crédit documentaire :

La banque correspondante (notificatrice ou confirmatrice) notifie l'ouverture du crédit documentaire au vendeur.

Phase 02 : la réalisation du crédit documentaire.

5^{ème} étape : expédition des marchandises.

6^{ème} étape : réalisation du crédit documentaire :

Le vendeur remet les documents énumérés dans l'ouverture du crédit documentaire à la banque correspondante.

7^{ème} étape : la banque désignée généralement banque (notificatrice) vérifie la conformité des documents et règle l'exportateur.

8^{ème} étape : la banque désignée transmet les documents à la banque émettrice.

9^{ème} étape : la banque émettrice règle la banque désignée.

10^{ème} étape : la banque émettrice remet les documents à l'acheteur.

11^{ème} étape : l'acheteur prend livraison des marchandises grâce aux documents de transport.

1.2.2.4 Avantages et inconvénients du crédit documentaire :

Tab 06: tableaux représentant les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Sécurité totale si le crédit est confirmé, sinon la sécurité est satisfaisante. • Universalité de la technique par application des Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce International. • Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires. • Seule la fraude permet l’opposabilité des paiements. 	<ul style="list-style-type: none"> • Procédures complexes et très administratives au formalisme rigoureux. • Techniques parfois mal perçues par l’acheteur (marque de défiance). • coût élevé surtout quand le montant du crédit est important.

Source : Ghislaine et Hubert, *management des opérations de commerce international importer exporter*, 8^e édition, Dunod, paris, 2007, p112.

1.2.3 Les lettres de crédit stand-by

Elle apparaissent à la fin du 19^e siècle aux Etats-Unis lorsque les banques ne pouvaient pas émettre de garanties ou de cautions. La nature de la lettre de crédit « stand-by » est de garantir en cas de non-accomplissement.

1.2.3.1 Définition :

Une lettre de crédit stand-by est un engagement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l’acheteur en faveur du fournisseur. C’est une garantie bancaire dont la finalité est de protéger le bénéficiaire. Elle n’a pas vocation d’être réalisée. Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur de ses obligations de paiement à l’échéance⁵⁷.

⁵⁷ GHISLAINE Legrand et HUBERT Martini: *commerce international, 61 fiches pour l’assistant export*, op.cit, p.139.

1.2.3.2 Les caractéristiques de L.C.S.B :

La lettre de crédit stand-by se caractérise⁵⁸ par :

- Irrévocable et peut être confirmée.
- Non cessible.
- Mise en jeu uniquement par les documents prévus dans l'ouverture de la LCSB.
- Exécutable à première demande de bénéficiaire, dans la limite de validité (elle doit correspondre aux conditions de paiement, auxquelles est rajouté un délai (48h à 15 jours) pour constater le non paiement) et accompagnée les documents requis.
- Le montant limité à celui prévu au contrat.

1.2.3.3 Mécanisme de l'opération :

Le déroulement de la lettre de crédit stand-by compose les étapes⁵⁹ suivantes :

1^{ère} étape : Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties :

L'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur.

2^{ème} étape : Demande d'émission d'une LCSB en faveur du vendeur :

L'acheteur (donneur d'ordre) demande à son banquier d'émettre une lettre de crédit stand-by en faveur de son vendeur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération.

3^{ème} étape : émission de la LDSB :

La banque de l'acheteur (banque émettrice) émet la LCSB, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur ou en direct en faveur du vendeur.

4^{ème} étape : notification ou confirmation de la LCSB :

La banque correspondante (notificatrice ou confirmante) notifie la LCSB au vendeur en y ajoutant, le cas échéant, sa confirmation.

5^{ème} étape : expédition des marchandises et règlement au bénéficiaire :

⁵⁸ Document interne de la BEA Guevara.

⁵⁹ Ghislaine (L) et Hubert (M) : *management des opérations de commerce international importer-exporter*, op.cit, p137.

Le vendeur expédie les marchandises à l'acheteur qui règle le montant des marchandises livrées. Le bénéficiaire n'aura pas eu besoin de tirer sur la LCSB car il aura obtenu le paiement direct de la part de son client.

➤ **En cas d'expédition des marchandises et défaut de paiement de l'acheteur :**

Le vendeur expédie les marchandises à l'acheteur. Mais dans ce cas ne règle pas le montant des marchandises livrées.

6^{ème} étape : envoi des documents à la banque notificatrice ou confirmante :

En cas de défaut de paiement de l'acheteur, le bénéficiaire de stand-by remet les documents énumérés dans l'émission de la LCSB à la banque correspondante, qui après en avoir vérifié la stricte conformité, lui règle le montant selon les conditions du crédit. Si la LCSB est confirmée, le paiement sera immédiat par la banque confirmante.

7^{ème} étape : envoi des documents à la banque émettrice :

La banque correspondante remet les documents de l'acheteur (émettrice) contre paiement.

8^{ème} étape : la banque émettrice se rembourse ensuite auprès du donneur d'ordre.

1.2.3.4 Avantages et inconvénients de la lettre de crédit stand-by :

Tab 07 : tableaux représentant les différents avantages et inconvénients de la lettre de crédit stand by.

Avantages	Inconvénients
<p>Pour l'exportateur :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plus de souplesse. • Moins de contrainte administrative. • Coût plus faible à l'usage. • Une solution complémentaire à l'assurance- crédit. <p>Pour l'importateur :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plus de souplesse pour modifier la commande. • Coût plus faible à l'usage. • Réception des documents plus rapidement et donc disponibilité de la marchandise. • Meilleure relation avec son fournisseur. <p>Pour le banquier :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Frais de gestion moindre ; • Meilleure relation avec son client. 	<p>Pour l'exportateur :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pas opérationnelle avec tous les pays du monde. • Perte de contrôle de la marchandise. • Nécessité de rassurer le client par attestation d'inscription, garantie de bonne fin... • Refinancement plus difficile auprès de la banque notificatrice, car cette dernière n'est pas Sûre que le paiement de l'acheteur étranger transitera par ses livres. Dans le cas du crédit documentaire, la banque notificatrice a un réel contrôle du flux financier. <p>Pour l'importateur :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pas opérationnelle avec tous les pays du monde. • Nécessité de rassurer l'acheteur par une attestation, inspection, une garantie de bonne fin... • Risque que le fournisseur ne respecte pas certains aspects du contrat.

Source : Ghislaine (L) et Hubert (M) : *management des opérations de commerce international importer-exporter*, 8e édition, DUNOD, Paris, 2007, p142.

Section 02 : les fondamentaux sur le crédit documentaire

1.1 Généralité sur le crédit documentaire

1.1.1 Généralité :

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.

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

1.1.2 Définition :

Il s'agit d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans un délai déterminé.⁶⁰

1.1.3 Les règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires :

Dans la pratique⁶¹, les banques du monde entier de référent aux « règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires faisant référence pour l'ensemble des parties (banque, importateur, exportateur) en matière d'ouverture et de réalisation des crédits documentaires.

⁶⁰ GHISLAINE Legrand et HUBERT Martini: *commerce international, 61 fiches pour l'assistant export*, op.cit, p.133.

⁶¹ : Banque National d'Algérie, op.cit, p.77.

Ces règles et usances ont été codifiées par la chambre de commerce internationale afin de pallier à certaines divergences qui pourraient survenir lors des contrats, et par là même, résoudre de nombreux litiges auxquels les parties concernées pourraient faire face.

Pour l'histoire, il y a lieu de noter que les premières règles et usances relatives aux crédits documentaires ont été publiées par la C.C.I en 1933 sous La brochure n°82. La 2^{ème} brochure sous le n°151 a été publiée en 1951, la 3^{ème} brochure sous le n°222 en 1962, la 4^{ème} brochure sous le n°290 en 1974, la 5^{ème} brochure sous le n°400 en 1983, la 6^{ème} brochure sous le n°500 en 1993.

Les R.U.U 600 constituent la 7^{ème} publication.

Les règles et usances régissant le crédit documentaire (modifiées le 25/10/06 et applicables à partir du 1^{er} juillet 2007 brochure n°600) et représentant les dispositions générales, les définitions et les articles qui y sont contenues, s'appliquent à tout crédit documentaire et lient toutes les parties intéressées sauf dispositions contraires stipulées expressément dans le crédit.

Nous retiendrons de ce qui précède quelques principes particulièrement importants des règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires (R.U.U 600).

-les banques doivent s'en tenir au libellé du crédit documentaire : « les crédits sont par leur nature des transactions distinctes des ventes ou autre (s) contrat (s) qui peuvent en former la base ».

Les banques ne sont en aucune façon concernées ou liées par ce (s) contrat (s), même si les crédits incluent une quelconque référence à ce (s) contrat (s). Par conséquent, le banquier doit vérifier d'une manière très stricte le texte du crédit documentaire même si celui-ci est en contradiction avec les clauses du contrat commercial.

De même, le donneur d'ordre se doit de modifier la demande d'ouverture du crédit s'il veut que son banquier tienne compte des changements intervenus dans le contrat commercial.

« Dans les opérations de crédits documentaire, toutes les parties intéressées ont à considérer les documents à l'exclusion des marchandises, services et/ou autres prestations auxquels les documents peuvent se rapporter ».

-« les banques doivent examiner dans un délai de 05 jours ouvrables et avec un soin raisonnable tous les documents stipulés dans le crédit pour vérifier s'ils présentent ou non l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit ».

Par conséquent, « elles n'assument aucun engagement ni responsabilité quant à la forme, la suffisance, l'exactitude, l'authenticité, la falsification ou l'effet juridique du ou des documents ..., elles n'assument également aucun engagement ni responsabilité quant à la désignation, la quantité, le poids, la qualité, l'état, l'emballage, la livraison, la valeur ou l'existence des marchandises représentées par un document quelconque ou encore quant à la bonne foi ou aux actes et/ ou omissions, à la solvabilité, à la prestation ou à la réputation des expéditeurs, transporteurs, transitaires ou assureurs des marchandises ou toute autre personne que ce soit »

1.2 Typologie et risque de crédit documentaire

1.2.1 Typologie de crédit documentaire :

Les différents types de crédit sont classés selon trois critères :

- Selon le degré de sécurité ;
- Selon le mode de réalisation ;
- Selon le besoin de financement ;

1.2.1.1 Selon le degré de sécurité :

Selon le degré de confiance entre les parties commerciales, il existe deux formes de crédit documentaire

1.2.1.1.1 Crédit documentaire révocable :

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment annulé ou amendé, à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire, par la banque émettrice, à son initiative ou à celle de l'importateur. Cependant, cette faculté reste sans effet si les documents ont été présentés par le bénéficiaire à la banque notificatrice.⁶²

⁶²Documents interne de la BEA

Donc, le crédit révocable est peu courant du fait qu'il ne procure pas une sécurité au vendeur bien qu'il apporte beaucoup de souplesse à l'acheteur.

1.2.1.1.2 Crédit documentaire irrévocable :

Comporte l'engagement ferme et irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, de lui procurer le règlement contre présentation de documents conformes aux exigences de l'acheteur. La banque émettrice couvre ici le risque de non paiement. Par défaut, le crédit est réputé irrévocable. Il ne peut être amendé ou annulé sans l'accord conjoint de la banque émettrice et du bénéficiaire.⁶³

Donc, le crédit documentaire est moins souple pour l'importateur car il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.

L'exportateur peut supporter les risques de :

- ✓ Changement de politique de transferts de devises vers l'étranger ;
- ✓ Cessation de paiement du pays de l'importateur ;

Il existe deux types de crédit documentaire irrévocable :

○ **Crédit irrévocable et confirmé :**

Il comporte un double engagement de paiement pour le bénéficiaire, non seulement de la banque émettrice, mais d'une banque du pays du vendeur (la banque notificatrice qui deviendra confirmatrice) de procurer au vendeur le règlement contre présentation des documents conformes aux exigences de l'acheteur.⁶⁴

○ **Crédit irrévocable non confirmé:**

Dans ce cas le banquier de l'exportateur se contente de notifier à ce dernier le crédit documentaire irrévocable. Il n'est nullement tenu d'honorer les documents que lui présente le

⁶³ : <https://www.riverchelles.fr/fiche-technique-n3-le-credit-documentaire/>, (29/05/2021 à 10 :22)

⁶⁴ <https://www.riverchelles.fr/fiche-technique-n3-le-credit-documentaire/> , (29/05/2021 à 11:01)

bénéficiaire et encore moins de suppléer une défaillance éventuelle du banquier de l'importateur.⁶⁵

C'est un crédit notifié, la banque notificatrice se borne à vérifier uniquement l'authenticité apparente du crédit qu'elle notifie, sans aucun engagement de sa part.

1.2.1.2 Selon le mode de réalisation :

C'est l'acte par lequel la banque réalise ses engagements envers le bénéficiaire, en présentant des documents conformes, le vendeur bénéficie du dénouement positif de sa sécurité de paiement. Le mode et lieu de réalisation sont des éléments primordiaux dans le crédit.

Les différentes formes de réalisation de crédit documentaire peuvent être réalisées selon cinq modes de réalisation :

1.2.1.2.1 Le crédit documentaire réalisable par paiement à vue :

C'est la forme la plus utilisée, le vendeur est payé à vue par la banque désignée contre présentation des documents conformes.

Le paiement à vue est opéré :

- Par la banque notificatrice (de l'exportateur) quand le crédit est confirmé ;
- Par la banque émettrice (de l'importateur) quand le crédit n'est pas confirmé.

« La banque désignée signifie à la banque auprès de laquelle le crédit est réalisable dans le cas d'un crédit réalisable auprès de toute banque ». ⁶⁶

1.2.1.2.2 Le crédit documentaire réalisable par acceptation:

Il s'agit d'un paiement différé avec émission et acceptation d'une traite tirée par le vendeur soit sur la banque émettrice soit sur la banque confirmatrice soit, le cas échéant, sur toute autre banque. Le bénéficiaire peut escompter cette traite acceptée auprès de sa propre banque.

1.2.1.2.3 Le crédit documentaire réalisable par négociation :

Ce mode⁶⁷ de réalisation l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite.

⁶⁵ BOUYACOUB Farouk, op.cit.265.

⁶⁶ Article 2 des RUU 600.

Dans ce cas, l'exportateur il devra recourir à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette traite. Donc L'exportateur bénéficiera du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque.

Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

-Si le crédit documentaire est irrévocable, la banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque notificatrice qui procède à son tour au paiement de l'exportateur.

-Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice vérifié les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur.

Elle transmet par la suite tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

1.2.1.2.4 Le crédit documentaire réalisable par paiement différé :

Un délai de paiement sans traite est convenu à une date mentionnée au préalable dans le crédit documentaire.⁶⁸

La banque désignée s'engage par écrit à payer le vendeur à la date d'échéance prévue dans le crédit documentaire, dès la présentation des documents requis.

1.2.1.3 Selon le besoin de financement :

1.2.1.3.1 Le crédit renouvelable (revolving) :

❖ Définition :

Utilisé dans le cadre d'un contrat de livraison échelonnée. C'est un crédit automatiquement renouvelable qui couvre la valeur de chaque tranche, à concurrence du montant total indiqué dans le contrat.⁶⁹

⁶⁷ Documents interne da la BEA

⁶⁸ BOUYACOUB Farouk , *l'entreprise et le financement bancaire*, op.cit.266.

⁶⁹ BOUYACOUB Farouk , *l'entreprise et le financement bancaire* , op.cit.p266.

❖ **Les différents types de crédit renouvelable :**

On distingue deux⁷⁰ types de crédit revolving :

- **Le crédit revolving automatique (renouvelable quant à la valeur) :**

Ce crédit est renouvelable automatiquement au seuil convenu dès l'utilisation de la tranche précédente jusqu'à concurrence du montant global et dans la limite de la période de validité fixée.

Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.

Le crédit revolving peut être amendé de différentes manières afin de répondre aux besoins, on distingue :

- **Le crédit revolving périodique (renouvelable quant à la durée) :**

Ce crédit est renouvelable à des échéances fixes. Un montant équivalent à l'initial est reconstitué à chaque échéance de la période convenue à l'ouverture du crédit.

⁷⁰ Documents interne de la BEA

❖ **Avantages et inconvénients de crédit revolving :**

Tab 08 : tableaux représentant les avantages et les inconvénients de crédit revolving.

Avantages	Inconvénients
<p>-L'importateur sécurise ses approvisionnements pour toute la période du contrat sans avoir à se soucier de remettre en place des ouvertures de crédit vis-à-vis du fournisseur pour chaque livraison, d'où, souplesse et simplicité en fonction des clauses insérées dans le crédit documentaire.</p> <p>-L'exportateur bénéficie d'un engagement de la banque émettrice pour le montant total du contrat.</p>	<p>-Le donneur d'ordre restreint ses capacités de faire émettre de nouveaux crédits documentaires car la banque émettrice comptabilise l'engagement pour la totalité du montant. La ligne crédit import est utilisée et donc indisponible pour d'autres transactions.</p> <p>-L'exportateur doit vérifier qu'en cas de retard d'une expédition ou de non- utilisation d'une tranche, le montant concerné peut être reporté sur les expéditions suivantes.</p>

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, *Commerce International* ; 2^{ème} édition, Dunod, paris, 2008, p163

1.2.1.3.2 Le crédit à clause rouge (red clause) :

Cette procédure est appelé « clause rouge ou red clause » parce qu'elle figure à l'encre rouge sur l'ouverture du crédit documentaire.

Ce crédit renferme une clause spéciale par laquelle l'acheteur autorise la banque émettrice à allouer des avances à l'exportateur avant d'être en possession des documents. Ces crédits, qui sont aux risques du donneur d'ordre, ont souvent pour l'objet de faciliter l'exécution de commandes importante par le vendeur.

1.2.1.3.3 Le crédit transférable :

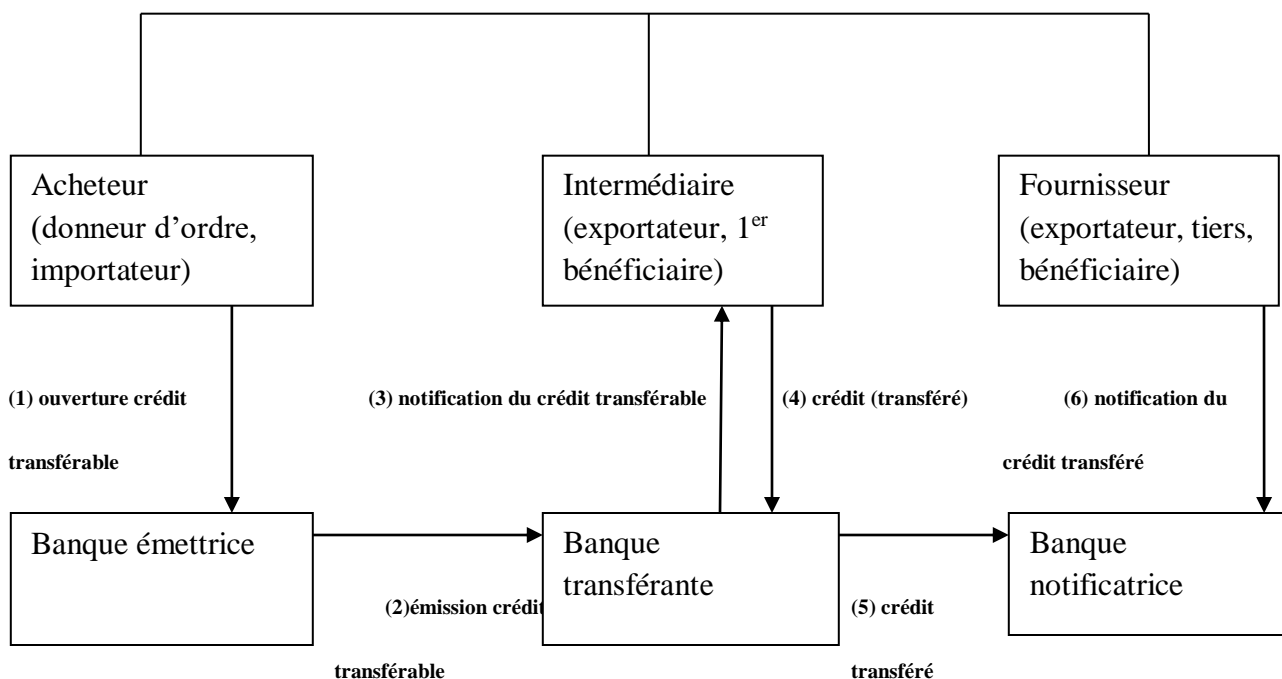
❖ **Définition :**

« Un crédit transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (premier bénéficiaire) peut demander à la banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé ou à accepter, ou à négocier (banque transférable) ou, dans le cas d'un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans le crédit à titre de banque « transférante », qu'elle

permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaires (second bénéficiaire)». ⁷¹

❖ **Le déroulement de l'opération de crédit transférable :**

Figure 03 : déroulement de crédit transférable.



Source : BNA : *relation bancaire avec les professionnels et les entreprises*, 2016, p .81.

1^{ère} étape : ouverture par le donneur d'un crédit documentaire « transférable ».

2^{ème} étape : la banque émettrice émet auprès de son correspondant un crédit documentaire transférable en faveur de l'exportateur (1^{er} bénéficiaire).

3^{ème} étape : la banque correspondante notifie le crédit à son client (1^{er} bénéficiaire).

4^{ème} étape : l'exportateur 1^{er} bénéficiaire transfère le crédit documentaire en faveur d'un tiers fournisseur bénéficiaire. Il prend les clauses d'ouverture du 1^{er} crédit. Cependant, il change le montant (prix unitaire et prix global) du crédit initial en diminuant pour percevoir sa commission.

⁷¹Article 48, des RRU 500 relatives aux crédits documentaires, paris.

Il rapproche la date de validité du crédit transféré pour pouvoir respecter la date de validité du crédit initial.

5^{ème} étape : la banque du 1^{er} bénéficiaire (banque transférante) transfère le crédit, auprès de la banque du fournisseur-tiers bénéficiaire (banque notificatrice).

6^{ème} étape : la banque notificatrice notifie le crédit à son client fournisseur tiers bénéficiaire.

7^{ème} étape : le fournisseur (tiers bénéficiaire) prépare les marchandises les expédie directement au port de destination convenue dans le 1^{er} crédit en respectant la date d'embarquement. Il récupère tous les documents exigés par le donneur d'ordre et les remet à sa banque contre paiement.

8^{ème} étape : la banque du tiers bénéficiaire transmet les documents à la banque du premier bénéficiaire.

9^{ème} étape : le premier bénéficiaire récupère les documents auprès de sa banque qui le débite du montant du crédit. Il remplace la facture du 2^{ème} bénéficiaire par sa propre facture qui comprend le montant prévu dans le crédit initial et demande à sa banque de transmettre les documents à l'importateur donneur d'ordre.

10^{ème} étape : A la récupération des documents, la banque de l'importateur les vérifie et procède au transfert du montant du crédit. Elle remet les documents à son client, après débit de son compte.

❖ **Avantages et inconvénients de crédit transférable :**

Tab 09 : tableau représentant les avantages et les inconvénients de crédit transférable.

Avantages	Inconvénients
<p>-Si le crédit documentaire est confirmé, le transfert emporte l’engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur.</p> <p>-Permet de gérer des affaires sans disposer de la trésorerie nécessaire, car cette technique ne mobilise pas de la ligne auprès de la banque transférante.</p> <p>-Facilite à mettre en œuvre</p>	<p>-Le fournisseur doit s’appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.</p> <p>-Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf montage spécifique ;</p> <p>-N’est pas toujours possible</p>

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, *Commerce International* ; 2^{ème} édition, DUNOD, paris, 2008,

1.2.1.3.4 Le crédit « back to back »:

❖ **Définition:**

Un contre crédit garanti par le seul crédit documentaire existant est ouvert par la banque de l’intermédiaire (bénéficiaire) en faveur du fournisseur.⁷²

Une commande payable par crédit documentaire, ne peut être honorée que par des achats auprès de différents fournisseurs ou sous-traitants ; le vendeur ou l’intermédiaire demande à sa banque d’émettre un ou plusieurs autres crédits documentaires au profit de fournisseurs, garantis par le premier.⁷³

⁷² BOUYACOUB Farouk , *l’entreprise et le financement bancaire* , op.cit.p268.

⁷³ DUBOIN Jacques : *exporter, pratique de commerce international* , op.cit, p.352.

❖ **Avantages et inconvénients :**

Tab 10 : tableau représentant les avantages et les inconvénients de crédit back to back

Avantages	Inconvénients
-si les conditions du crédit documentaire back to back coïncident avec celle du crédit documentaire de base, le risque est moins grand pour l'intermédiaire ou la banque émettrice du crédit documentaire back to back.	-la banque émettrice du crédit documentaire back to back contracte un engagement indépendant du crédit documentaire de base vis-à-vis de l'intermédiaire.

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini : Commerce International ; 2eme édition, DONUD, Paris, 2008,

1.2.2 Les risques liés au crédit documentaire

L'analyse des risques⁷⁴ peut se répartir en deux catégories :

- Les risques pour les banques.
- Les risques pour les clients.

1.2.2.1 Risques pour les banques :

1.2.2.1.1 Risques du banquier donneur d'ordre :

❖ **Risque relatif au financement :**

Ce risque n'apparaît que si le crédit est irrévocable. C'est-à-dire, le banquier donneur d'ordre a pris un engagement. Il doit payer le vendeur en tout état de cause dès lors que les documents sont conformes.

Il n'est pas sûr que l'importateur le rembourse le moment venu. Le crédit documentaire est, avant tout, un crédit par signature. Le banquier émetteur paye dès réception des documents. Il conserve les documents et supporte le décaissement jusqu'au paiement par l'importateur.

⁷⁴ Banque National d'Algérie, op.cit

On peut supposer que l'importateur n'est pas en mesure de rembourser sa banque dans les délais de validité du crédit.

Il demande, alors, des délais supplémentaires pour lui permettre soit de :

- Transformer la marchandise (matière première).
- De trouver un acheteur, s'il s'agit de produits finis.

A cela, le banquier doit trouver des solutions :

- Si le banquier fait confiance à son client, il lui remet les documents tout en perdant le gage, il obtient en contrepartie un engagement de payer à une date déterminée. Dans ce cas, un autre crédit est mis en place et il n'a aucun rapport avec le crédit documentaire. Exemple : « avance sur marchandises ».
- Le banquier ne voulant pas se dessaisir du gage, endosse le connaissement à l'ordre d'un transitaire chargé de prendre les marchandises et les stocker pour son compte. Pour détenir un droit sur les marchandises, le banquier donneur d'ordre se fera établir ou endosser à son ordre, le jeu complet de connaissements de même que les documents d'assurance.

❖ **Risque relatif à l'examen des documents :**

Il existe un risque important relatif à l'examen des documents et à la décision qu'il faudra prendre. C'est pour cela que la vérification des documents est toujours délicate et minutieuse nécessitant une bonne expérience de la part du banquier.

Les questions d'interprétation peuvent se poser. C'est grâce aux règles et usances du crédit documentaire que beaucoup de litiges sont évités.

1.2.2.1.2 Risques du banquier correspondant :

❖ **Risque relatif à l'examen des documents :**

L'examen des documents est aussi délicat pour le banquier confirmateur qui a pris un engagement équivalent du celui du banquier émetteur.

❖ Risque de non-remboursement du banquier confirmateur :

Le banquier confirmateur ayant déjà versé le montant au bénéficiaire sur présentation des documents et en cas de non-remboursement par le banquier émetteur, assume son engagement et conserve le risque.

1.2.2.2 Risques pour les clients :**1.2.2.2.1 Risque de l'importateur (donneur d'ordre) :**

Pour l'importateur, les marchandises peuvent ne pas être conformes à la commande. Pour cela, il peut faire jouer en sa faveur une garantie de bonne fin.

1.2.2.2.2 Risque de l'exportateur :

Quant à l'exportateur, il n'a de sécurité maximale que si le crédit documentaire comporte l'engagement des banques. C'est à leur niveau que l'étude des risques doit être plus attentive.

Pour conclure ce chapitre, l'utilisation des instruments ou techniques de paiement dépend du degré de confiance entre l'importateur et l'exportateur. Si le degré de confiance est élevé, un instrument de paiement suffira. Sinon, il faudra un filet de protection, une technique de paiement.

A partir de la présentation des instruments de paiement à l'international, le chèque est rarement utilisé, ne se justifie que pour les petites transactions dans le cadre des opérations commerciales avec l'étranger.

Aujourd'hui la plupart des opérateurs ont tendance à utiliser le virement SWIFT en raison des avantages qu'il présente à savoir la rapidité, le coût réduit, la sécurité et la facilité d'utilisation, et enfin la fiabilité.

La remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple utilisé lorsqu'il y a une confiance et de bonnes relations d'affaires entre les partenaires, et une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur.

Le crédit documentaire est une sécurité de paiement universelle, il permet de satisfaire les intérêts opposés de l'acheteur et du vendeur dans une transaction internationale, le crédit documentaire est une garantie pour le vendeur d'être payé car il bénéficie de deux engagements bancaires, et une assurance sur la qualité de la marchandise livrée.

Chapitre 03 : déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de l'agence BEA Guevara.

Dans le chapitre précédent, nous avons présenté les principales techniques du paiement (ses typologies, ses mécanismes, ainsi que ses avantages et inconvénients). Dans ce qui suit nous allons illustrer par un cas pratique les notions théoriques présentées.

Pour concrétiser notre travail théorique et s'imprégner de la réalité de la pratique d'une opération de crédit documentaire à l'import, nous avons effectuée un stage pratique au sein de la banque extérieure d'Algérie Guevara, au niveau du département commerce extérieur, qui pour le but de traiter pratiquement l'opération de crédit documentaire vu leur importance et leur utilisation continue.

Nous allons répartir ce chapitre en deux sections, la première section pour la présentation de banque extérieure d'Algérie, et le département commerce extérieur dans l'agence Guevara, tandis que dans la deuxième section va décrire le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import.

Section 01 : présentation de la banque extérieure d'Algérie

Notre stage s'est déroulé au niveau de la banque extérieure d'Algérie, service commerce extérieur de l'agence Guevara de Alger.

Dans cette section, nous évoquerons brièvement l'historique de la banque extérieure d'Algérie depuis sa création, ainsi que ces raisons, missions, objectifs. Enfin on va présenter le service commerce extérieure avec tous ces missions et objectifs, ainsi que son organisation.

1.1 Présentation de la direction générale Banque Extérieure d'Algérie

1.1.1 Historique de la Banque Extérieure d'Algérie

Au lendemain de l'indépendance, l'ensemble des banques existantes en Algérie étaient une projection des banques françaises.

La BEA a été créée par l'ordonnance n°67/204 en date du 01/10/1967 sous forme d'une société nationale avec un capital de départ 24 millions de dinars, constitué par une dotation entièrement souscrite par l'état en reprise des activités du crédit lyonnais.

Elle avait pour objet principal de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

Dans ce cadre du parachèvement du processus de nationalisation du système bancaire Algérien, la BEA a repris successivement les activités des banques étrangères exerçant en Algérie :

- Celles de la Société Générale dans sa création au 31 Décembre 1967 ;
- Puis de la Barclay Bank Limited au 30 Avril 1968 ;
- Puis du Crédit Nord et de la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée (BIAM) dans leurs situations au 31 Mai 1968 ;
- Puis la Banque Extérieure d'Algérie, sa structure définitive qu'à partir du 1er Juin 1968. L avec un capital ayant été exclusivement souscrit par l'état.

Depuis 1970, la Banque Extérieure d'Algérie s'est vue confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales.

- ✓ A la faveur de la restructuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 Février 1989, Société Par Action (Cf. disposition de la loi 88.01 du 17 Janvier 1988 portant autonomie des entreprises) en gardant globalement le même objet que celui qui lui est fixé par l'ordonnance du 1er Octobre 1967. Son capital, qui pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, est porté à 1 milliard de dinars. Il était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA (outre les hydrocarbures), à savoir :
 - Fonds de participation « construction » ;
 - Fonds de participation « Électronique, Télécommunication, Informatique » ;
 - Fonds de participation « Transport et Service » ;

- Fonds de participation « Chimie, Pétrochimie, Pharmacie ».

En 1991, le capital de la BEA est augmenté de 600 millions de dinars passant ainsi de 01 milliard six cent milliards de dinars. En Mars 1996, le capital de la BEA est passé à 5,6 milliards de dinars. Après la dissolution des fonds de participations, le capital demeure propriété de l'État. Le capital de la banque n'a cessé de croître depuis 1996 passant de 12 milliards de DA en 2000 à 24,5 milliards de DA en septembre 2001.

Le concours de la banque au financement des grands projets structurants atteint en 2008, un volume global de financement de 100 milliards de dinars annuel. Forte de son assise financière et de ses performances ; la banque se hisse au 1er rang des banques Maghrébines et se place à la sixième place dans le 200 première meilleurs banques Africaines avec un total de 31 milliards de dollars (réalisé par le magazine jeune Afrique et Union des banques Maghrébines magazine).

La BEA marque en 2011 par l'ouverture de la première Agence en libre-service à l'échelle nationale et par l'augmentation de son capital social à 76 milliards de dinars. Cette augmentation va permettre à la BEA se hisser à un standing qui l'autorise à agir de concert avec les grandes banques régionales et internationales.

A partir de 2012 le réseau de la banque a atteint 127 agences qui seront dotées d'un potentiel humain qualifié et capable de relever les défis de la concurrence.

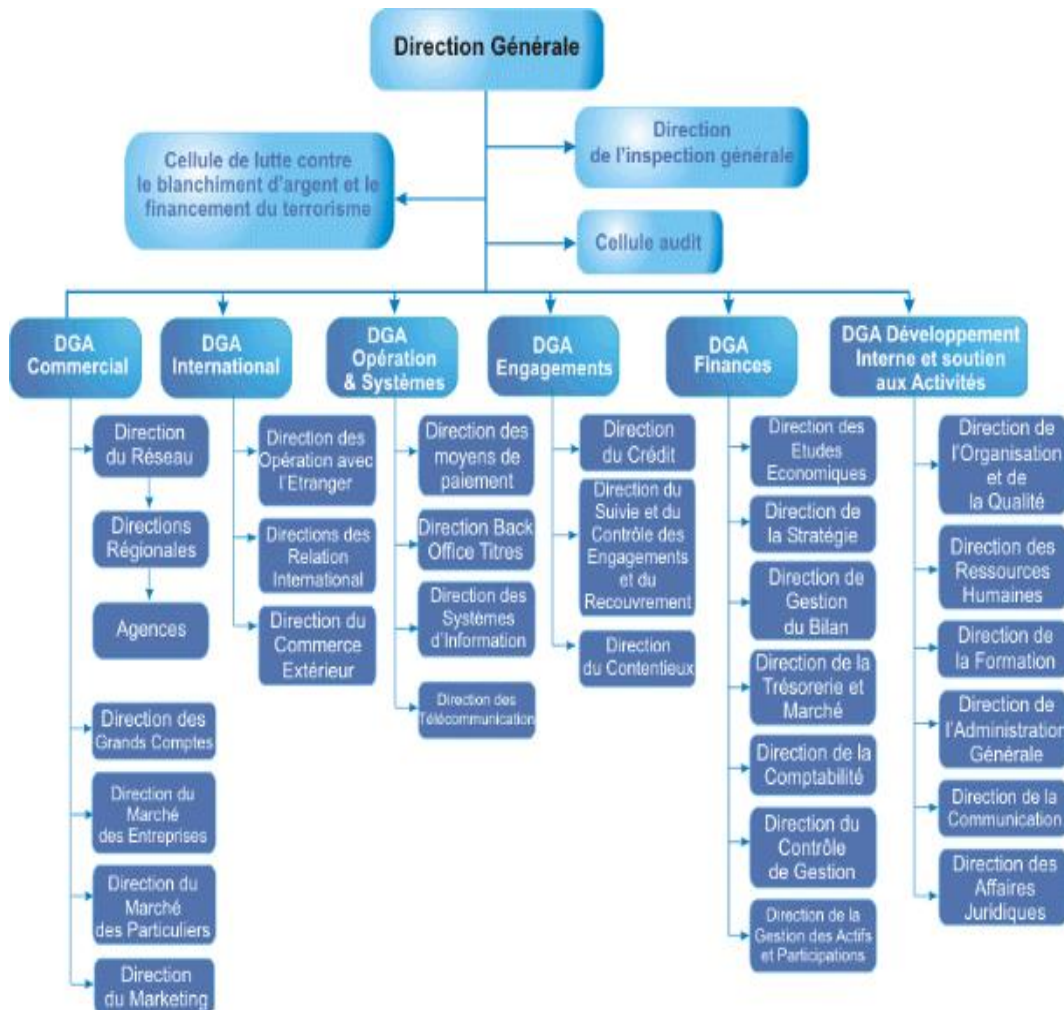
En Février 2017, la direction annonce qu'elle va ouvrir des agences en France d'ici la fin de l'année 2017.

En 2019, la BEA a augmenté son capital social le portant de 150 milliards de DA à 230 milliards de DA.

Cette augmentation du capital s'inscrit dans le cadre d'une stratégie de développement à l'international.

1.1.2 Organigramme de la direction générale de la banque extérieure d'Algérie

Figure 01 : organigramme de la direction générale de la BEA.



Source : document interne de la BEA

1.1.3 Les réseaux de la Banque Extérieure d'Algérie

La BEA se rapproche encore de la clientèle avec l'ouverture d'agence sur les sites industriels, actuellement le réseau de la BEA comprend :

- 101 agences dont 7 sur les sites industriels ;
- 09 directions régionales ;
- 01 réseau international constitué de 1500 correspondants étrangers ;

-Des participations dans des banques internationales et des filiales.

1.1.4 Les missions de la Banque Extérieure d'Algérie

La principale activité⁷⁵ déployée par la banque extérieure d'Algérie est le traitement de toutes les opérations de banque, de change et de crédits dans le cadre de la législation et la réglementation des banques.

- Financer les opérations du commerce extérieur ;
- Traiter toutes opérations de changes, au comptant ou à terme ;
- Procéder ou participer à l'émission de garantie, au placement ou à la négociation de toutes valeurs mobilière ;
- La prévision en matière d'activité, de rentabilité et de résultat ;
- Le suivi des flux financiers des unités et des projets ;
- La réalisation des budgets de fonctionnement et d'équipement ;
- L'acquisition des principaux moyens de fonctionnement ;
- Consentir sous toutes formes des crédits.

1.1.5 L'objectif de la Banque Extérieure d'Algérie

- ✓ L'objectif principale de la BEA finance le commerce extérieure, faciliter et développer les rapports économiques de l'Algérie avec d'autre pays dans le cadre de la planification nationale, c'est une banque commerciale qui octroie des crédits à court, moyen et long terme, et fournit des services sollicités par sa clientèle.

1.2 Présentation l'agence bancaire Guevara

La banque en générale a pour but de collecter les fonds que lui confie sa clientèle et à en prêter une partie à ceux qui ont besoin.

L'agence Guevara parmi les anciennes agences bancaire de la banque extérieure d'Algérie avec son numéro bancaire 00010, avec un capital de 230 000 000 000 DA, ayant son siège à 11 Boulevard Colonel Amirouche-Alger, avec plus de 100 employés réparties sur tout au long de l'agence Guevara.

⁷⁵ Document interne de l'agence BEA Guevara

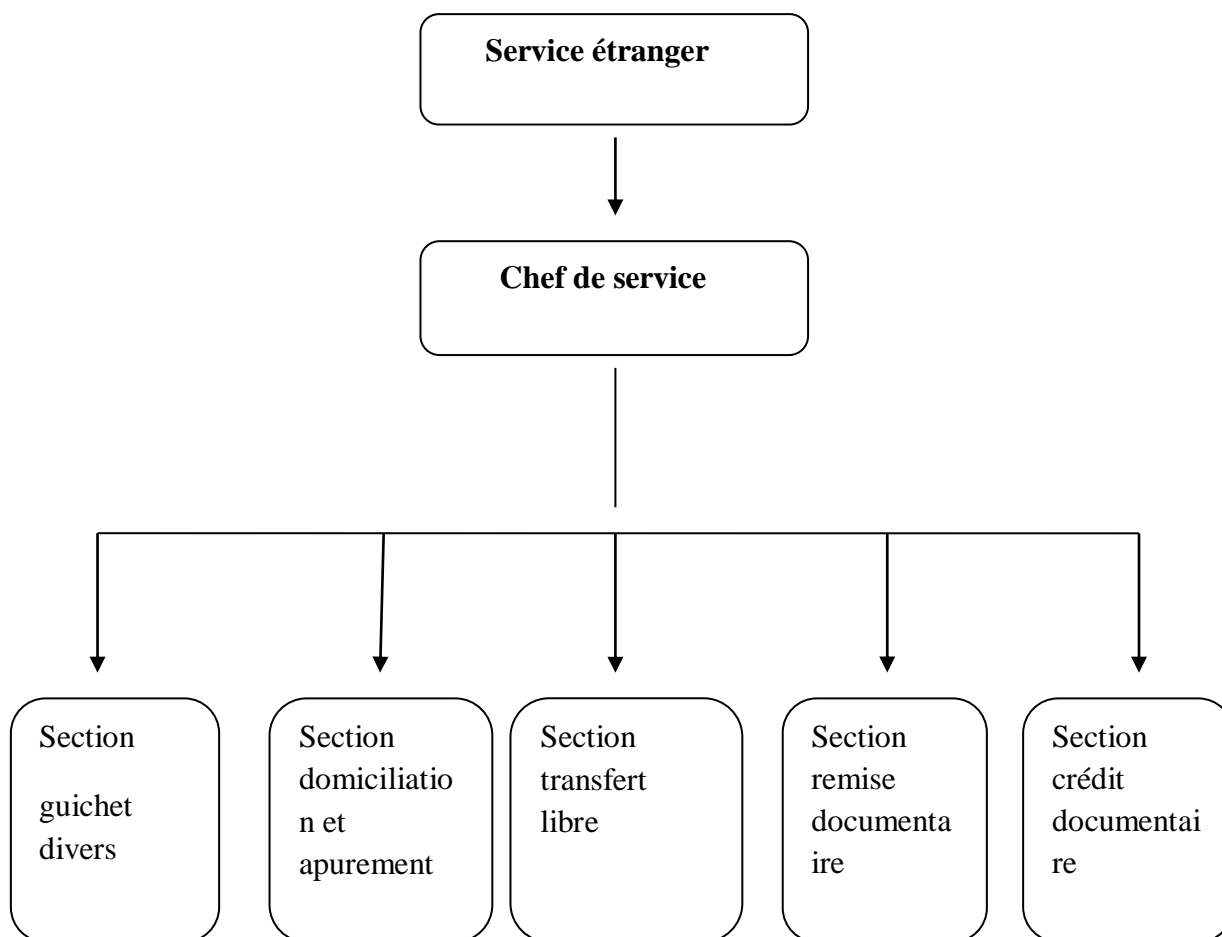
1.2.1 Présentation du service étranger

Le service commerce extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence surtout après la libération effective du commerce internationale, il est chargé d'exécuter la panoplie d'opérations qui découlent d'une transaction commerciale engagée par le client avec ses correspondants étrangers.

1.2.1.1 Organisation du service étranger

L'organisation du service du commerce extérieur diffère d'une agence à une autre selon le volume des transactions et l'intensité de la clientèle. Dans l'agence BEA Guevara, le service étranger est structuré en cinq sections :

Figure 02 : organigramme de service étranger de l'agence BEA Guevara



Source : document interne de la BEA Guevara, Alger

❖ **Chef du service :**

Le chef du service est responsable de toutes les activités relevant de son domaine de compétence ;

Il est chargé de superviser, de contrôler et de coordonner les opérations de commerce extérieur traitées dans le cadre des dispositions réglementaires et organiques en vigueur ;

- Il a pour missions de :
 - Assister et orienter ses collaborateurs dans l'accomplissement de leurs tâches ;
 - Contrôler la conformité, la sincérité et la régularité des opérations enregistrées au cours de la journée, à travers les documents soumis à sa signature ou à son visa ;
 - Valider les opérations de commerce extérieure sur le système d'information ;
 - Assurer le recueil, l'analyse, la centralisation et la transmission des informations statistiques aux directions concernées ;
 - Veiller à la bonne tenue des registres réglementaires ;
 - Assurer de l'établissement des déclarations de domiciliation et d'apurement dans les délais impartis ;

❖ **Section change manuel et compte devises :**

Cette section est chargée de :

- Procéder à l'ouverture du guichet et des caisses (caisse devise pour les opérations de retrait et de versement et la caisse change manuel pour les opérations d'achat et de vente des devises) ;
- Exécuter les opérations de retrait et de versement ;
- Comptabiliser les virements devises reçus ;
- Procéder à l'ajustement des caisses et à la fermeture du guichet ;
- Veiller à l'affichage et à la mise à jour des cotations des monnaies étrangères ;
- Établir les déclarations d'ouvertures de comptes devises exigées par la banque en vigueur ;
- Établir les divers états et statistiques prévus à la banque.

❖ Section domiciliation et apurement :

Cette section a pour principales attributions :

- La prise en charge des demandes de pré domiciliation et des domiciliations des opérations d'importation ou d'exportation émanant de la clientèle ;
- Le contrôle de la conformité et de la régularité des opérations de domiciliation ;
- La prise en charge des dossiers au début de la période de contrôle ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation à l'import et à l'export conformément à la réglementation des changes et des taxes organiques de la banque en vigueur ;
- L'établissement des déclarations périodiques à la Banque d'Algérie conformément aux procédures en vigueur ;
- La tenue et le suivi des registres de domiciliation ;
- Le suivi des interdits de domiciliation.

❖ Section transfert libre :

- Ouverture du dossier transfert libre à l'import et à l'export ;
- Constitution et transmission du dossier ;
- Apurement du dossier et archivage.

❖ Section crédits documentaire :

Cette section a pour principales attributions :

A l'import :

- De réceptionner et de vérifier les ordres d'ouverture des crédits documentaires de la clientèle conformément à la réglementation et aux textes organiques de la banque en vigueur ;
- De constituer les provisions reçues en garantie ;
- De saisir les dossiers sur le système d'information et de les transmettre pour validation à la Direction des Opérations Documentaires (D.O.D) ;
- De la prise en charge des ordres de modification en assurant leur acheminement à la DOD ;
- De réceptionner les documents transmis par la DOD et procéder à leur traitement conformément aux instructions de cette dernière ;
- D'instruire la DOD pour les ordres d'annulation.

A l'export :

- De réceptionner et de vérifier les ordres d'ouvertures des crédits documentaires de la DOD et de procéder à leur traitement conformément à la réglementation et aux taxes organiques de la banque en vigueur ;
- D'informer le client de toute modification des termes de la lettre de crédit parvenue de la DOD ;
- De procéder à une vérification quantitative et qualitative des documents remis par le client en conformité avec la lettre de crédit.

❖ **Section remise documentaire :**

Chargée notamment de :

A l'import :

- De réceptionner et de vérifier les remises de la banque remettante conformément au bordereau de remise ;
- D'exécuter la remise documentaire conformément aux instructions de la banque remettante ;
- Transmission des remises aux clients contre règlement ou acceptation.

A l'export :

- De réceptionner et de vérifier les documents de la remise documentaire conformément aux instructions du client ;
- De procéder au traitement de la remise documentaire conformément à la réglementation et aux textes organiques de la banque en vigueur ;
- De transmettre une copie du dossier à la DOD pour suivi du produit de l'exportation.

1.2.1.2 Missions et objectifs du service étranger

-Établir et suivre les relations avec les autres banques et les organismes correspondantes ;

-Suivre le déroulement et la réalisation des opérations de commerce international ;

-Assurer la domiciliation des opérations d'importation et d'exportation ;

- Gérer et contrôler le traitement des dossiers de domiciliation au cours d'exécution ;
- Gérer les différents garanties liés au commerce extérieur ;
- Mettre en place tous les moyens et outils pour assurer le bon acheminement des opérations documentaires ;
- Traiter les opérations de change ;
- Suivre les comptes de la BEA, tenus auprès des banques étrangères ;
- Gérer les moyens de paiement avec l'étranger et réaliser les transferts et les rapatriements des fonds.

1.2.1.3 Le rôle du service étranger :

Le service étranger a pour le rôle de :

- Gérer les échéances de manière à assurer les paiements à bonne date ;
- Assurer une bonne tenue des registres et répertoires ;
- Assurer la conservation des valeurs et documents ;

Section 02 : Déroulement d'un crédit documentaire à l'import au niveau de la BEA Guevara Alger

1.1 présentation des études

1.1.1 Les méthodes qualitatives

Il s'agit d'une méthode de recherche plus descriptive et qui se concentre sur des interprétations des expériences et leur signification. Ce type d'étude s'appuie sur une collecte de données obtenues grâce à ces méthodes : l'observation et les entretiens.

1.1.2 Guide d'entretien

1.1.2.1 Élaboration du guide d'entretien:

Le guide d'entretien est un document écrit qui collecte les thèmes ou les questions à aborder et qui permet parfois de saisir les réponses au fur et à mesure de l'entretien, le guide d'entretien facilite d'avantage l'analyse du contenu des interviews.

Pour l'élaboration de notre guide d'entretien, nous avons formulé ensemble de questions à partir de notre problématique et les sous questions de notre recherche.

1.1.2.2 Conditions de déroulement des entretiens:

Pour élaborer un guide d'entretien il faut d'abord déterminer:

- Taille de l'échantillon : dans notre cas, l'échantillon sélectionné est composé de deux individus, ce sont des deux responsables du service commerce extérieur.
- La date : les entretiens ont été effectués pendant le mois de Juin.
- La méthode de traitement des données: dans le cadre de la préparation de notre mémoire de fin de cycle en vue l'obtention d'un master en sciences commerciales, option "affaires internationales", nous avons l'honneur de solliciter votre collaboration pour réussir notre travail de recherche qui portera sur le financement de commerce international par le crédit documentaire.

Question principale:

Le crédit documentaire comme technique de paiement à l'international, qu'elles sont les contraintes rencontrés lors l'utilisation de ce crédit?

Partie 01: technique de paiement à l'international:

Q1: Quelles sont les techniques de paiement que vous utilisez pour régler une transaction internationale?

Q2: Parmi ces techniques de paiement à l'international que vous utilisez, quelle est la technique la plus utilisée?

Partie 02: déroulement du crédit documentaire

Q1: Au sein de l'agence BEA Guevara, lors de déroulement de l'opération du crédit documentaire à l'import, quelles sont les principales étapes de réalisation du crédit documentaire?

Partie 03: la complexité de réalisation du crédit documentaire

Q1: Le crédit documentaire est la technique de paiement la plus complexe?

Q2: Quels sont les avantages obtenus par l'opération du crédit documentaire?

Q3: Quels sont les contraintes rencontrés lors de l'utilisation du crédit documentaire?

1.2 Les principaux résultats

Partie 01: technique de paiement à l'international:

R1: Les techniques de paiement qu'on utilise pour régler une transaction internationale sont: la remise documentaire, le crédit documentaire, et le transfert libre.

R2: La technique de paiement la plus utilisée c'est le crédit documentaire au niveau international.

Partie 02: déroulement du crédit documentaire :

1.2.1 L'objet de l'opération :

Avant de procéder à l'étude de dossier, il est important d'abord de préciser l'objet de l'opération qui est une opération d'importation de produits pharmaceutiques (caisses outre vitamine C1000 ; tubes vitamine C ; bouchons) d'un montant de 393919,02 EUR destinés à la fabrication d'autres produits pharmaceutique, ainsi pour déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial, tout en identifier les parties intervenants :

Identification de l'importateur (donneur d'ordre) :

Il s'agit de l'entreprise algérienne « SPA PROPHARMAL » ayant son siège social à zone d'activités AMARA, Groupe 04-Route Ouled Fayet-Chéraga, spécialisé dans la production des produits pharmaceutiques.

Identification de l'exportateur (le bénéficiaire):

C'est l'entreprise française : UPSA, 3, Rue Joseph Monier BP 325 92506, Rueil Malmaison, Cedex-France.

La banque de l'importateur (banque émettrice) : BEA Che Guevara, Alger

La banque de l'exportateur (banque notificatrice) : BNP-73, Bd HAUSMANN 75008 PARIS.

Le contrat commercial stipule les points suivants :

-Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : 393.919,02 EUR ;

- Pays d'origine : France ;
- Port d'expédition Port de Marseille ;
- La marchandise doit expédiée au : Port d'Alger ;
- Les conditions de règlement : crédit documentaire irrévocable et confirmé par paiement différé.
- Incoterm : FOB

1.2.2 Déroulement de l'opération :

1.2.2.1 L'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import au niveau de Guevara:

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

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexe 01) ;
- Une facture pro-format (annexe 02) ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destiné à la production et les services), (annexe 03) ;
- La carte NIF (Numéro d'Identification Fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce) ;
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation

En cas d'importation des biens destinés à la revente en état, l'importateur ce document après avoir payé une taxe de 10 000,00 DA. Dans l'autre cas l'importateur est prié de signé un engagement qui lui interdit la revente des produits en l'état.

❖ Vérification de conformité des documents :

A la réception du dossier de domiciliation d'importation, l'agent chargé de l'étude procède à la vérification de conformité des documents soit :

- Le client possède aussi un registre de commerce ;
- Le client possède un compte courant à l'agence Guevara ;

- La conformité de signature sur l'engagement et la demande ;
- Le mode de paiement et le terme de vente (incoterm) ;
- Le dossier contient tout les documents exigés ;
- Il doit présenter un récépissé fiscal et un récépissé statistique du commerce extérieur ;
- La marchandise importée n'est pas prohibée.

❖ **L'attribution d'un numéro de domiciliation :**

Après la vérification de la conformité du dossier, l'agent chargé du dossier procède à l'enregistrement de la domiciliation. Il attribue un numéro d'ordre chronologique et appose le cachet sur la facture pro format.

Le numéro de domiciliation du client « SPA PROPHARMAK » est 160302202111000116EUR

Figure03 : modèle de cachet de domiciliation Credoc.

Banque Extérieure d'Algérie Guevara Alger							
16	03	02	2021	1	10	00116	EUR
Date : 11/03/2021							

Source : élaboré par nous même

❖ **L'ouverture d'une fiche de contrôle (annexe 04) :**

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle (F.D.I), qui est conservé au niveau de Guevara pour le suivi et le contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'informations identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

- Nom de la banque domiciliataire ;
- Numéro guichet intermédiaire ;
- Nom et adresse de l'importateur ;

- Nom de l'exportateur.

❖ **Attestation de la taxe de domiciliation ou d'engagement :**

Dans notre cas, il s'agit seulement d'une attestation de la taxe de domiciliation et ce n'est pas attestation d'engagement, car l'importateur il est importé des marchandises destinées à être vendu en l'état. Dans le deuxième cas d'engagement, si la marchandise importée est destinée à l'exploitation de l'entreprise.

1.2.2.2 L'ouverture du crédit documentaire import (annexe 05) :

L'ouverture du Credoc est effectuée par la BEA Guevara sur demande de son client « SPA PROPHARMAL » au terme du contrat entre le client et son fournisseur « UPSA », ce dernier a exigé d'être payé par le crédit documentaire irrévocable et confirmé, cette ouverture consiste :

❖ **Pour l'importateur :**

L'importateur « SPA PROPHARMAL » afin d'ouvrir le Credoc en faveur de « UPSA », a présenté à sa banque Guevara les documents suivants :

- Une facture pro-forma domiciliée ;
- La carte NIF ;
- La demande d'ouverture du Credoc fournie par le client « SPA PROPHARMAL » contient les informations suivantes :

-Nom et réseau sociale de l'importateur : entreprise « SPA PROPHARMAL » ;

-Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BEA Guevara ;

-Mode de règlement : Credoc irrévocable et confirmé contre présentation des documents d'expédition ;

-Date de validité du Credoc : 07/05/2021.

-Montant de l'opération : 393 919,02 EUR ;

-Nom de bénéficiaire : entreprise « UPSA » ;

-Le nom et adresse de la banque notificatrice : BNP-73, Bd HAUSMANN 75008 PARIS ;

-Incoterms : FOB ;

-La nature de marchandise importée : produits pharmaceutiques « caisses outre Vitamine C 1000, tube vitamine C, bouchons » ;

-Transbordement : non autorisée ;

-Expédition partielle : autorisée ;

-Le port d'arrivé : port d'Alger ;

-Le port d'expédition : port de Marseille

-Facture pro-forma n° 2099106400 ;

-Les documents exigés de fournisseur sont :

- Facture commerciale en trois exemplaires originaux dûment signés et portant cachet humide certifiant que la marchandise est conforme à la facture pro format n° 2099106400 du 05/03/2021.

- Bordereau de colisage en 01 exemplaires signés et portant un cachet humide délivré par le bénéficiaire.

- Jeu de connaissance 2/3 on Board à l'ordre de la BEA Che Guevara, notifié donneur d'ordre marques fret payable à destination.

- Copie certificat d'origine France, délivré et signé par la chambre de commerce de France et portant cachet humide, avec deux copies conformes à l'original.

- Certificat de contrôle de qualité établi par un organisme habilité du pays.

- Copie Bulletins d'Analyse délivrés par le fournisseur.

- Attestation du bénéficiaire avoir envoyé par courrier EXPRESS à l'ordinateur les documents suivants :

- Facture commerciale en 04 exemplaires.
- 1/3 connaissance original on board.
- Original certificat d'origine établi par la chambre de commerce du pays exportateur.

- Ex1 Original.
- Copie bulletins d'analyse délivrés par le fournisseur en 02 exemplaires.
- Copie bordereau de colisage en 02 exemplaires.

Dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire, « SPA PROPHARMALE » a demandé à sa banque un pli cartable, un pli cartable est un simple cartable qui contient des documents tels que (la facture d'origine, le connaissement, le certificat d'origine...) et permettant le dédouanement de la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire. Et le pli cartable est remis par le capitaine de bord au client.

❖ Pour le banquier :

Après réception de la demande d'ouverture de crédit documentaire, le banquier

- Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et vérifier 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 ;
- 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 », qui rapporté l'importance du crédit documentaire ;
- Mettre le cachet « engagement » à l'endos de la demande d'ouverture.

1.2.2.3 Émission de crédit documentaire :

Après la procédure d'ouverture de Credoc, le banquier de BEA Guevara transmet par l'intermédiaire de Direction des Opérations avec l'Étranger un SWIFT (MT 700) pour notifier à la banque « BNP-73, Bd HAUSMANN 75008 PARIS » l'ouverture d'un Credoc en faveur de son client l'entreprise « SPA PROPHARMAL ».

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

- Le banquier établit un bordereau d'envoi et le transmet à la direction des opérations avec l'étranger ;
- Après la vérification des documents envoyés par l'agence Guevara, la direction des opérations avec l'étranger valide les documents et elle procède à la transmission de la lettre de crédit à la banque correspondante

1.2.2.4 Réalisation du crédit documentaire :

La banque de l'exportateur « BNP-73, Bd HAUSMANN 75008 PARIS » lui notifie et confirme le crédit documentaire, le bénéficiaire doit examiner les documents avec précaution afin de pouvoir faire les vérifications des exigences émises par l'importateur et de vérifier leurs conformité par rapport au contrat commercial.

Si les termes du crédit ils ont accepté par l'exportateur « UPSA », dans ce cas là, il procède à l'expédition de la marchandise avant la date d'expédition stipulée dans le contrat commercial. Et ensuite, il prépare les documents exige par l'importateur ;

Après, il envoie tous les documents par canal bancaire convenu dans un délai ne dépassant pas 21 jours après date d'expédition mais durant la période de validité du crédit.

Lorsque la marchandise est parvenu au port d'Alger, le client « SPA PROPHARMAL » à récupérer le pli cartable qui lui été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement afin qu'il puisse dédouaner la marchandise importée. 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 BEA Guevara.

Le fournisseur remet les documents à sa banque, la BEA Guevara les transmet à la direction des opérations avec l'étranger qu'elle procède à la vérification de leurs conformités. Le banquier il va vérifier notamment ces documents :

- a) **Facture commerciale** : Elle doit reprendre exactement toutes les conditions de l'ouverture de crédit :

-Désignation de la marchandise ;

-Prix unitaire et prix global ;

-Nom de l'acheteur et nom du vendeur ;

-Marque et indication de l'emballage.

b) Connaissance maritime :

-S'assurer dans ce cas, que le connaissement comporte bien la signature du capitaine ou de la compagnie de navigation ;

-S'assurer d'un autre côté, qu'il porte la mention « à bord » ou une mention tel que l'embarquement effectif de la marchandise de puisse pas être contesté.

-S'assurer que la date d'expédition et le port de destination sont respectés.

c) Documents d'assurance :

Le banquier n'a pas à vérifier les documents d'assurance, car l'assurance est souscrite auprès d'une compagnie nationale d'assurance.

d) Certificat d'origine ;

e) Certificat de qualité.

Après cela, elle les envoie à l'agence Guevara, qu'elle convoque son client « SPA PROPHARMAL » pour le paiement, elle crédite le compte de l'exportateur « UPSA » et débite son compte.

Puis elle les remet à la direction des opérations avec l'étranger d'Alger et celle la aussi procède à l'ensemble des vérifications suivantes :

- Leurs conformités ;
- Leurs intégralités ;
- Leurs concordances avec les RUU de la chambre de commerce international ;
- Leurs concordances entre eux.

Dans ce cas, la direction des opérations avec l'étranger crédite le compte de la banque notificatrice « BNP-73, Bd HAUSMANN 75008 PARIS » et débite le compte de l'agence Guevara.

1.2.2.5 La remise des marchandises :

L'entreprise importatrice « SPA PROPHARMAL » dédouane ses marchandises du port d'Alger avec la présentation des documents d'expédition et retire un document qui est la déclaration en détail après paiement des droits et taxes douanières

1.2.2.6 Apurement du dossier de dossier de domiciliation :


Afin d'apurer le dossier de domiciliation par l'agence Guevara Alger, le banquier doit vérifier les documents suivants :

- La facture définitive domiciliée ;
- L'exemplaire banque de la déclaration douanière D10 (annexe 06) ;
- La « formule 4 » qui confirme que le transfert est effectué ;
- Connaissance maritime ;

Après la vérification, le banquier a apuré le dossier et il a envoyé une déclaration d'apurement à la banque centrale.

1.2.3 Calcule les différentes commissions de crédit documentaire :

Les différents types de marchandises importées et leurs montants :

 Caisse outre vit c 1000 :

Quantité : 1.198,000 EA

Prix unitaire : 278,49000 EUR

Total : $1.198,000 \times 278,49000 = 333.631,02$ EUR.

 Bouchons :

Quantité : 1224000,000 EA

Prix unitaire : 0,01800 EUR

Total : 22.032,00 EUR

 Tube vitamine C ETAB 1000MG :

Quantité : 1200000,000 EA

Prix unitaire : 0,03188 EUR

Total : 38.256,00 EUR

Le montant maximum de contrat = 333.631,02+22.032,00+38.256,00=393.919,02 EUR

1.2.3.1 Commissions et taxes de la domiciliation :

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

L'importateur paie :

- Commission de domiciliation fixe : 3000 DZD
- Calcul du montant de la TVA :

Montant TVA = commission de domiciliation × 19%

TVA = 3000 × 19% = 570 DZD

TVA = 570 DZD

- Calcul du montant des frais de domiciliation (MFD) :

MFD = Commission de domiciliation + TVA

- Total commissions de domiciliation (TTC) :

Total commission de domiciliation = commission de domiciliation fixe + TVA

Total commission de domiciliation (TTC) = 3000 + 570 = 3570 DZD

Montant des frais de domiciliation (MFD) = 3570 DZD

Tableau 01 : comptabilisation des commissions de domiciliation

Designation	Montant
Commissions de domiciliation fixe	3000 DZD
TVA	570 DZD
Total commissions de domiciliation	3570 DZD

Source : élaboré par nous même

Le 11/03/2021, le compte de client « SPA PROPHARMAL » sera débité de 3570 DZD lors de sa domiciliation auprès de sa banque BEA Guevara. Et le banquier remet à l'importateur l'exemplaire de la facture dûment domiciliée.

1.2.3.2 Commissions d'ouverture et d'engagement du crédit documentaire :

1.2.3.2.1 Calcul des commissions d'ouverture :

A l'ouverture de crédit documentaire « SPA PROPHARMAL » paye les frais d'ouverture.

- Commissions d'ouverture fixe = 3000 DZD
- Frais SWIFT = 3000 DZD

$\text{Commissions d'ouverture du Credoc} = \text{montant de la facture} \times (6.5\%)$
--

$$\text{Commission d'ouverture} = 62.875.935,86 \times 6.5\% = 408.693,00 \text{ DZD}$$

$$\text{Commissions d'ouverture} = 408.693,00 \text{ DZD}$$

1.2.3.2.2 Calcul les frais d'engagement :

$\text{Frais d'engagement} = \text{commissions d'engagement} + \text{TVA}$
--

a/ Calcul les commissions d'engagement :

Commissions d'engagement = commission de règlement + commissions d'ouverture du Credoc
+ frais SWIFT

Commission d'engagement = $(62.875.935,86 \times 6.5\%) + 3000 + 3000 = 408.693,00 + 3000 + 3000 = 414.693$ DZD

Commissions d'engagement = 414.693 DZD

b/ Calcul TVA :

TVA = commissions d'engagement \times 19 %

TVA = $414.693 \times 19\% = 78.791,67$ DZD.

TVA = 78.791,67 DZD.

Total des frais d'engagement liés à l'ouverture de crédit documentaire :

= $414.693 + 78.791,67$

= 493.484,67 DZD.

Total des frais d'engagement = 493.484,67 DA

La BEA Guevara débite le compte de son client « SPA PROPHARMAL » de la somme 493.484,67 le 15/03/2021.

Tableau 02 : frais d'engagement du crédit documentaire

Designation	Montant
Commissions d'ouverture (fixe) (6,50/1000)	3000 DZD
Commissions d'engagement	414.693 DZD
Frais SWIFT (fixe)	3000 DZD
TVA	78.791,67 DZD
Total des frais d'engagement liés à l'ouverture du Credoc	493.484,67 DZD

Source : élaboré par nous même.

Partie 03: la complexité de réalisation du crédit documentaire

R1: La procédure de crédit documentaire est plus complexe et très administrative au formalisme rigoureux par rapport à la facture de temps que les autres techniques, vu les différentes étapes par lesquelles on doit passer par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de Credoc, et enfin la réalisation de crédit documentaire, de plus cette technique est plus rassurante et bénéfique.

R2: Avantages obtenus:

-Le crédit documentaire est le meilleur instrument de paiement lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans un cas très risqué, car il offre un niveau de sécurité et de garantie de paiement non seulement pour l'exportateur mais aussi pour à l'importateur :

- Sécurité de paiement sûr : si le crédit documentaire irrévocable ;
- Si le crédit documentaire irrévocable et confirmé, ici on parle sur la sécurité de paiement très sûr.

- La banque constitue la provision (PREG) sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de crédit documentaire.

R3: Contraintes rencontrés lors de l'utilisation du crédit documentaire.

-La domiciliation d'une importation par le crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération, tandis que la domiciliation d'une importation par la remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivée des documents définitifs ;

-Le crédit n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise, l'acheteur n'a aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise ;

-Malgré tous les documents d'expédition doivent être conforme aux Règles et Usance Uniformes, mais dans le cas de non-conformité, il faudra rectifier les documents qui doivent être envoyés uniquement par canal bancaire, ce qui retarde le dédouanement de la marchandise et peut engendrer de frais supplémentaires.

Durant notre stage pratique effectué au sein du service étranger de l'agence BEA Guevara d'Alger, nous avons vu que la technique de paiement « CREDOC » occupe une place importante dans le financement du commerce extérieur. Nous avons suivi les différents étapes de déroulement de l'ouverture de crédit documentaire allant de la signature de contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la remise des marchandises par l'acheteur.

Le crédit documentaire malgré sa complexité et le coût très élevé et sa lourdeur administrative, il reste la technique de paiement idéale dans les relations entre les importateurs et les exportateurs, et il considère toujours la technique la plus sûre, surtout pour l'exportateur, car il est quasiment sûr d'être payé. En effet, il est un moyen incontournable pour sécuriser, encourager et stabiliser les transactions internationales.

Conclusion générale

Le commerce international est une activité complexe qui comporte de nombreux risques et à laquelle les contractants doivent être bien préparés, pour cela il est nécessaire de bien négocier le contrat commercial et choisir l'incoterm approprié car il détermine l'obligation de chaque partie et le transfert des risques.

Les opérations du commerce international recourent pour régler leurs transactions, aux des instruments et des techniques de paiement international reconnues et utilisées mondialement, et des règles répondant aux besoins de tous les usages. C'est aussi grâce à l'intervention des banques qui représentent un élément de confiance, ces banques s'engagent à assurer à l'exportateur d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client, et aussi d'assurer à l'importateur d'effectuer son règlement que contre la remise des documents.

La majorité des opérateurs économiques optent la technique documentaire « CREDOC », car elle est considérée comme l'une des techniques de paiement la plus recommandée pour les règlements internationaux, et la seule qui offrant la couverture du risque la plus large, elle est bien une technique efficace plus pour l'exportateur que pour l'importateur, car elle procède aux règlements à la conformité des documents et non à la conformité de la marchandise.

L'utilisation de crédit documentaire diminue les risques du commerce international et satisfait les exigences des deux parties contractuelles mieux que d'autres techniques de paiement documentaire

L'élaboration de notre mémoire nous a permis :

- L'affirmation de la première hypothèse : le crédit documentaire est bien une technique de paiement efficace pour les opérateurs du commerce extérieur.
- La confirmation également de notre seconde hypothèse : le crédit documentaire est la technique qui répond le mieux aux attentes de l'exportateur en termes de sécurisation de l'opération et de délai. La banque procède au règlement à la présentation conforme des documents et non la conformité de la marchandise.

- L'affirmation de la troisième hypothèse que le recours au crédit documentaire facilite et sécurise les opérations de commerce extérieur en matière de délais, de coût ainsi d'éviter le risque de non-paiement ;

Finalement, le crédit documentaire est bien une technique de paiement efficace pour l'exportateur ainsi qu'à l'importateur qui permet le financement des opérations du commerce extérieur.

A partir de notre étude, nous élaborons les recommandations suivantes :

Pour la banque :

- Baisser les frais liés à l'exécution des opérations faites par le crédit documentaire, et surtout les commissions d'engagement ;
- Créer des brochures gratuites pour mieux informer ses clients ;
- L'utilisation du crédit documentaire irrévocable sans confirmation qui moins coûteux ;
- Procéder à des lettres de crédit partiel pour optimiser les coûts ;

Pour l'importateur :

- De choisir la technique de paiement adéquate à chaque opération d'importation ;
- Bien connaître les règles et usages applicables au commerce international avant de conclure n'importe quel contrat commercial.

Bibliographie :

❖ **Ouvrages :**

- Banque Nationale d'Algérie, Institut de la Formation Bancaire: *Relation bancaire avec les professionnels et les entreprises*, 2016.
- BERNET (ROLLANDE): *principe de technique bancaire*, 25ème édition, édition DONUD, Paris, 2008,
- BOUYACOUB Farouk : *l'entreprise et le financement bancaire* , édition Casbah, Alger, 2003,
- DOMINIQUE BLANCO: *négociier et rédiger un contrat international*, 3ème édition, édition DONUD, Paris, 2002,
- DUBOIN Jacques et autres: *exporter, pratique du commerce international*, édition FOUCHER, 26ème édition,
- DUBOIN, (J) ET DUPHIL, (F): *exporter pratique de commerce international*, 16ème édition, Edition FOUCHER, Paris, 2000,
- DUBOIN Jacques: *exporter, pratique de commerce international*, 26ème édition, édition FOUCHER, Paris, 2017,
- DUHAUTBOUT (D) et autres: *transporter*, édition FOUCHER, 5ème édition, 2017,
- Ghislaine (L) et Hubert (M) : *management des opérations de commerce international importer-exporter*, 8ème édition, édition DUNOD, Paris, 2007.
- GHISLAINE Legrand et HUBERT Martini: *commerce international, 61 fiches pour l'Assistant export*, édition DUNOD, Paris, 2003,
- Ghislaine Legrand, Hubert Martini : *les documents import/export*, Gualino éditeur, Paris, 1999.
- Ghislaine Legrand et Hubert Martini : *commerce international*, 2ème édition, édition DONUD, Paris, 2008,
- Ghislaine Legrand et Hubert Martini: *Gestion des opérations import-export*, édition DUNOD, Paris, 2008,
- Ghislaine Legrand et Hubert Martini : *Commerce International* ; édition DUNOD, Paris, 2003,
- JURA, (M): *technique financière international*, édition DONUD,
- Manuel de procédures : *le crédit documentaire*, Société Inter Bancaire de Formation SIBF Alger 2014,
- MONOD (DIDIER-PIERRE): *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, PARIS, 1999,
- NAJI (J): *le commerce international : théories, techniques et applications*, édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005.

-SALVATORE, (D): *économie internationale*, 1ère Edition, édition BOECK, 2008,

❖ **Dictionnaire :**

-BEITTON (A): *dictionnaire de science économique*, 6ème édition, édition DUNOD, Paris, 2019.

❖ **Travaux universitaires :**

-FETOUH (Salima), CHIBAH Nadia: *étude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation au niveau de la BNA*, mémoire de fin de cycle master, option finance et commerce international, Université de TIZI-OUZOU

- LAHOUASSA (Donia) : *le financement et le risque du commerce extérieur*, mémoire de fin de cycle master, option finance et comptabilité, EHEC, 2020.

- BOUSSEKSOU (Faten Yasmine) : *crédit documentaire ou remise documentaire : la technique la plus optimal pour une opération d'importation*, mémoire fin de cycle master, option Affaires Internationales, EHEC, 2017.

- MADOUÏ (Ahmed Seif Allah) : *financement des transactions du commerce international par le crédit documentaire*, mémoire de fin de cycle master, Affaires Internationales, EHEC, 2017,

❖ **Sites web:**

-<http://dictionnaire.sensagent.leparisien.fr/>

-<https://banqueentreprise.bnpparibas/fr/international/financement-de-votre-activite-a-l-international/garanties-internationales>,

-<https://www.erudit.org/fr/revues/cd1/1985-v26-n3-cd3764/042684ar.pdf>,

-<https://www.lanthe.com/la-lettre-de-transport-aerien-AIR-WAYBILL-a-16942.html>,

-<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385b04f2082a.pdf>,

-<http://ntvlogistics.com/gadget/158/incoterms-2000.html>,

-<https://www.l-expert-comptable.com/a/53003-les-differents-types-de-cheques.html>,

-<http://www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-quelles-sont-les-differences/>,

-<http://www.logistiqueconseil.org/Fiches/Transit/Mode-paiement.pdf>,

https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/remise_documentaire.pdf,

https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf,

-<https://www.riverchelles.fr/fiche-technique-n3-le-credit-documentaire/>,

-<https://www.riverchelles.fr/fiche-technique-n3-le-credit-documentaire/>,

https://www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/developpement_de_votre_entreprise/gerer_vos_formalites/fiche_19_credit_documentaire.pdf,

❖ **Règlementation :**

-Art.54 du code de commerce Algérien.

- Article 54 de la convention de vienne du 11 avril 1980.

-Article 30 de la convention de vienne.

- Article 2 des RRU 600.

-Article 48, des RRU 500 relatives aux crédits documentaires, paris.

❖ **Rapport et documents administratifs :**

Documents internes à la banque nationale d'Algérie.

LISTE DES ANNEXES

N° de l'annexe	Intitulés	Pages
1	Demande d'ouverture de dossier de domiciliation	84
2	Facture pro-format	84
3	Engagement	84
4	Fiche de contrôle	85
5	Demande d'ouverture du crédit documentaire import	86
6	Facture D10	91

Annexe01 : demande d'ouverture de dossier de domiciliation :

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

ALGER LE :

NOM OU RAISON SOCIALE :

ADRESSE :

COMPTE N° :

GERANT :

Messieurs,
Conformément aux nouvelles dispositions du règlement 07/01 du 03/02/07 relatif aux l'importations, et aux Exportations, nous vous demandons de bien vouloir ouvrir en notre nom un dossier de domiciliation pour importer ou Exporter les marchandises suivantes :


- Nature de la marchandise :
- Origine de la marchandise :
- Facture pro forma n° : du :
- Fournisseur :
- Montant en devise : Maximum /Environ
- Tarif douanier :
- Mode de paiement : Crédit Documentaire- Remise Documentaire –Virement Bancaire.
- Nature du contrat : FOB-CFR-CPT-FCA.
- N° du registre de commerce :
- N° d'identification fiscal (NIF) :
- N° d'identification statistique (NIS) :
- Adresse de rattachement des impôts :

Aussi, nous vous dégageons de toutes responsabilités pouvant en résulter de cette opération.

Cachet et Signature

Annexe 02 : facture pro-forma

UPSASAS Société par Actions Simplifiée au capital



UPSASAS

FACTURE PROFORMA

ADRESSE DE FACTURATION : 50090711
 SPA PROPHARMAL
 NIF :
 Z.A. AMARA - GROUPE 04
 ROUTE D'OULED FAYET - CHERAGAS
 00000 ALGER
 ALGÉRIE

ADRESSE DE LIVRAISON :
 SPA PROPHARMAL
 NIF :
 Z.A. AMARA - GROUPE 04
 ROUTE D'OULED FAYET - CHERAGAS
 00000 ALGER
 ALGÉRIE

FACTURE N° :
 DATE DE FACTURE : 05-Mars-2021
 INCOTERM: FOB PORT EUROPEEN INCOTERMS 2020

ADRESSE DONNEUR D'ORDRE : 10101582
 SPA PROPHARMAL
 NIF :
 Z.A. AMARA - GROUPE 04
 ROUTE D'OULED FAYET - CHERAGAS
 00000 ALGER
 ALGÉRIE

NOTIFIE' A :
 Idem Livraison

EXPEDIE PAR :

N° REF	VOTRE CDE	CODE PRODUIT	LIBELLE	QUANTITE	PRIX UNIT	TOTAL
N° LIVR	DATE CDE	N° REFERENCE	LOT N° DATE FAB PEREMPT		EUR	EUR
			CAISSE OUTRE VIT C 1000 PAYS D'ORIGINE : France TARIF DOUANIER :	1.198,000 EA	278,49000 EA	333.631,02
				Valeur nette	278,49000	333.631,02
				TVA		0,00
			BOUCHONS PAYS D'ORIGINE : France TARIF DOUANIER :	1224000,000 EA	0,01800 EA	22.032,00
				Valeur nette	0,01800	22.032,00
				TVA		0,00

05.03.2021 03:12:01 Page 1 sur 3

N° REF	VOTRE CDE	CODE PRODUIT	LIBELLE	QUANTITE	PRIX UNIT	TOTAL
N° LIVR	DATE CDE	N° REFERENCE	LOT N° DATE FAB PEREMPT		EUR	EUR
			TUBE VITAMINEC ETAB 1000MG	1200000,000 EA	0,03188 EA	38.256,00
			PAYS D'ORIGINE : France			
			TARIF DOUANIER : [REDACTED]			
				Valeur nette	0,03188	38.256,00
				TVA		0,00
TOTAL				2.425.198,000		393.919,02

71 MARS 2021

Sous-Total 393.919,02
 Total 393.919,02

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 AGENCE GUEVARA / 10
 16/03/2021 10:00 AM
 [Handwritten signature/initials]

MODE DE REGLEMENT : CREDOC.IRREV.CONF.
 DELAI DE REGLEMENT : LC 90 JOURS
 Nos Références bancaires : [REDACTED]

IBAN : [REDACTED]
 Toute contestation quelqu'en soit l'objet sera de la compétence exclusive du Tribunal de Nanterre.

TRANSITAIRE [REDACTED]

Nous n'accordons pas d'escompte en cas de paiement anticipé.
 Notes explicatives [REDACTED]

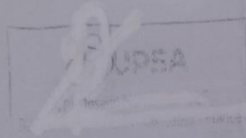
UPSA SAS



UPSA SAS
Siège social: 3 rue Joseph Monier-BP 325
[Redacted address line]

FACTURE PROFORMA

N° REF	VOTRE CDE	CODE PRODUIT	LIBELLE			QUANTITE	PRIX UNIT	TOTAL
N° LIVR	DATE CDE	N° REFERENCE	LOT N°	DATE FAB	PEREMPT		EUR	EUR



Annexe 03 : engagement de non revente en l'état.

ENGAGEMENT

Je SOUSSIGNE MR
REPRESENTANT LEGAL DE LA SOCIETE

RAISON SOCIALE.....

ACTIVITE :.....

ADRESSE :.....

NIS :.....

J'engage au nom de la société a destiner les produits importés exclusivement au besoin de exploitation de l'entreprise et de fait, je m'interdis a revendre les produits en question en état.

En autre, j'atteste que les quantités importées correspondant aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et stockage de la société.

Cachet et signature.

Annexe 04 :

Instruction n° 893
ANNEXE II

FICHE DE COMMERCE
Modèle F. DI

Intermédiaire Agréé
**BANQUE EXTERIEURE
D'ALGERIE**
Agence :

Numéro de guichet
domiciliataire

Références diverses
concernant l'importateur

Numéro du dossier
(précédé de la lettre indicative
de l'année)

D I
Dossier de domiciliation
Importation à délai normal

Nom et adresse de l'importateur

DATES

- 1° Date d'ouverture du dossier :
- 2° Date de vérification du droit
au minime de la couverture
de change :
(6 mois après l'ouverture)
- 3° Date de l'interventaire du dossier :
(6 mois après l'ouverture)
- 4° Date d'établissement du "Bilan" :
(9 mois après l'ouverture)
- 5° Date de décision de la banque :
(10 mois après l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

ENAG - UIC - Régularité

DATE du contrat	REFERENCE (Pays d'origine des marchandises nature du contrat commercial)	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		En devises	En D.A. (2)	

**LICENCE D'IMPORTATION / AC
ATTESTATION D'IMPORTATION AV**

Rayer soit les deux mentions (importations dispensées de titre)
soit la mention inutile.

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE LA PEREMPTION DU TITRE
		En devises	En D.A. (2)	

OBSERVATIONS GENERALES

B.E.A. 5.256

(1) En deux exemplaires (cf. art. 13 à 15) :
- un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages.
- un exemplaire rayé de violet comportant seulement la première page.
(2) A. remplir dans tous les cas (valeur ou contre-valeur).

INSCRIPTION FACULTATIVE

(Les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

COUVERTURES DE CHANGE

TERME				DENOUEMENT DES CONTRATS DE TERME			
COUVERTURE A TERME		RETOUCESSIONS		Levées (cf cadre prélevements)			
Dates	Souscriptions Cours	Dates	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Montants en devises
	Souscriptions avant expédition						
	Souscriptions après expédition						

PRELEVEMENTS : Achats au comptant ou levées de terme.

ACHATS AU COMPTANT ou levées de terme				UTILISATION POUR TRANSFERT (cf. page 3)			
RETOUCESSIONS							
Dates	Montants en devises	Dates	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Montants en devises
	Prélèvements après expédition						
	Prélèvements avant expédition						

OBSERVATIONS (bénéfices de change versement Banque Centrale d'Algérie etc...):

JUSTIFICATIONS D'EXPEDITION

DATE ET NATURE des documents	REFERENCES	VALEURS D'EXPEDITION (si les factures ne sont pas encore produites)		OBSERVATIONS
		en devises	Cours en Dinars	

0 2 19

INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

**REGLEMENTS DES IMPORTATIONS
FACTURES DEFINITIVES ET NOTES DE FRAIS ACCESSOIRES**

DATES ET REFERENCES des factures et notes	MONTANTS		OBSERVATIONS
	En devises	Cours En D.A.	
Total			

T. TRANSFERTS A L'ETRANGER ET PAIEMENTS DIVERS (Y compris les paiements effectués en France en francs français pour des frais encourus à l'étranger)

DATES des transferts et paiements	MONTANTS DES TRANSFERTS ET PAIEMENTS		OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués En D.A.	
Total			

R. RAPATRIEMENTS DE L'ETRANGER

DATES des rétrocessions	MONTANTS RETROCEDES		OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués En D.A.	
			(Bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie etc...)
Total			

D. JUSTIFICATIONS D'IMPORTATION (Déclarations en douane, avis d'imputation RS. I, factures n'exédant pas 10.000 DA. ANNOTÉES ET VISÉES PAR LE BUREAU DE DOUANE)

DATES ET NUMEROS des déclarations avis RS. I et factures visées	VALEURS EN DOUANE		OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués En D.A.	
Total			

T A B L E A U C O M P A R A T I F (B I L A N)

F. FACTURES DEFINITIVES et notes de frais (Valeur CAF)		Montant en devises	Montant en D
Quantités	Devises		
Observations sur les différences entre F (factures) et D (valeurs en douanes)			
T. Règlements..... (Valeur CAF).			
R. Rapatriements.....			
P. Règlements nets..... (Valeur CAF). (T - R)			
D. Valeurs en douane..... (Valeur CAF).			
E. Excédent de règlement (+)..... (P - D)			
I. Insuffisance de règlement (-)..... (D - P).			

R E G U L A R I S A T I O N S D E S D I F F E R E N C E S

EXCEDENT DE REGLEMENT (+) (Ligne E ci-dessus)		INSUFFISANCE DE REGLEMENT (-) (Ligne I, ci-dessus)	
Devises		Devises	
	D		D
1. Rapatriements			
Date		5. Règlements	
Cours		Date	
Chevauchements		Cours	
Référence du dossier		Chevauchements	
Preneur		Référence du dossier	
Mois de domiciliation		Preneur	
Nombre de mois d'écart		Mois de domiciliation	
3. Rectification de valeur		Nombre de mois d'écart	
en douane (augmentation)		7. Rectification de valeur	
Référence du titre recti- ficatif		en douane (diminution)	
Date		Référence du titre recti- ficatif	
4 Différence finale		Date	
Total de vérification		8. Différence finale	
		Total de vérification	
Observations sur la régularisation (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie autorisations, etc...)			

D E C I S I O N D E L A B A N Q U E

APUREMENT (DI - A)	Date, cachet et signature : et observations :	TRANSMISSION à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du Contrôle commercial)	Date, cachet et signature : DI - S/E
CLASSEMENT (DI - S/1 bis) (Insuffisance de règlement entre 10.000 D et 100.000 D)	Date, cachet et signature : et observations :	DI - S/1	Date, cachet et signature :

Annexe 05: Demande d'ouverture du crédit documentaire import

spa
eurapharma

BANQUE EXTERIEURE
D'ALGERIE
15 MARS 2021
AGENCE GUEVARA
ANTENNE ETRANGER
ANTENNE DOCUMENTAIRE ALGER

BANQUE EXTERIEURE
D'ALGERIE
15 MARS 2021
AGENCE GUEVARA
ANTENNE ETRANGER
ANTENNE DOCUMENTAIRE ALGER

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE A L'IMPORTATION

NOM DE LA SOCIETE : SPA PROPHARMAL
ADRESSE DU SIEGE SOCIAL : Zone d'Activités AMARA, Groupe 04- Route Ouled Fayet-
Chéraga
N° COMPTE :
N° IF :
N° STATISTIQUE :
N° REGISTRE DE COMMERCE :
TD :

Cpte N° :
SIGNATURE VERIFIEE :
POSITION :
EON A EXÉCUTER :
CHE GUEVARA, le 09/03/21

Nous vous prions d'ouvrir un crédit documentaire irrévocable et confirmé auprès de
BNP-73, Bd HAUSMANN 75008 PARIS
SWIFT CODE :
IBAN OU COMPTE :

En faveur de : ~~UPS A, B, Ram Joseph~~ ~~BP 22506, Kouit Almatison, CC46x~~
France
TEL : 33 1 58 83 60
Montant maximum/Environ : 393 919,02 €
Date de validité : 07/05/2021
Contrat : FOB
Utilisable a 90 jours date de facture contre remise des documents suivants :

- facture commerciale en 03 exemplaires originaux dûment signés et portant cachet humide certifiant que la marchandise est conforme à la facture pro forma n° 2099106400 du 05/03/21.
- Bordereau de colissage en 01 exemplaires signés et portant un cachet humide délivré par le bénéficiaire.
- Original lettre de transport aérien marchandise adressé au nom de la BEA Che Guevara, notifié donneur d'ordre marque fret payé.
- Jeu de connaissance 2/3 on Board à l'ordre de la BEA Che Guevara, notifié donneur d'ordre marques fret payé et payable à destination.

- Copie certificat d'origine **France**, délivré et signé par la chambre de commerce de **France** et portant cachet humide, avec deux copies conformes à l'original ;
- ~~Certificat de contrôle de qualité établi par un organisme habilité du pays.~~
- Copie Bulletins d'Analyse délivrés par le Fournisseur
- Attestation du bénéficiaire avoir envoyé par courrier **EXPRESS** à l'ordonnateur les documents suivants :

- Facture originale en 04 exemplaires configuré le NIF:099916001017001
- 1/3 connaissance original on board configuré le NIF:099916001017001
- Original certificat d'origine établi par la chambre de commerce du pays exportateur
- Ex1 Original
- Copie bulletins d'analyse délivrés par le fournisseur en 02 exemplaires configuré le NIF:
- Copie bordereau de colisage en 02 exemplaires configuré le

Concerner l'expédition: **1 198** caisses outre Vitamine C 1000 + 1 200 000 Tubes Vitamine C +
1 224 000 Bouchons
 Suivant facture pro forma n° ...**2099106400** du **05/03/21**
 Embarquement : **Port de Marseille**. Destination : **Port d'Alger**.
 Expédition partielle : **Autorisée**.
 Transbordement : **Non Autorisé**.

FRAIS ET COMMISSION HORS D'ALGERIE SONT A LA CHARGE DU Bénéficiaire

De convention expresse, les documents sont effectués par nous à titre de gage de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement/acceptation, ainsi qu'au remboursement de toute somme dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.

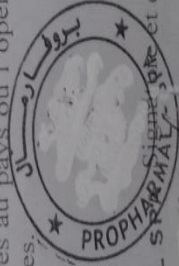
La mobilisation du crédit par acceptation ne fait pas obstacle de reconstitution de marge avant l'échéance des traites si le prix de la marchandise vient à baisser au dessous du montant total des traites acceptées.

Nous nous engageons à vous verser le montant de votre paiement à l'arrivée des documents à ALGER déduction faite de la provision versée plus votre commission et les frais accessoires et ce quelle que soit l'issue de l'affaire pour laquelle vous aurez effectué le paiement.

Nous nous engageons, si l'assurance est signée par nous, à vous remettre un avenant à votre profit aussitôt que nous connaîtrons de manière certaine l'embarquement.

Cette opération est soumise aux règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires approuvés par la CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL et actuellement en vigueur sous réserve de l'application de règles et usages propres au pays ou l'opération se déroulera et qui n'auraient pas adopté les règles et usances uniformes.

NB : l'assurance est couverte par nos soins en Algérie.



PROPHARMA S... et cachet du client.

Annexe 07 : guide d'entretien au sein de la BEA Guevara avec le chef de service**commerce extérieur :**

dans le cadre de la préparation de notre mémoire de fin de cycle en vue l'obtention d'un master en sciences commerciales, option "affaires internationales", nous avons l'honneur de solliciter votre collaboration pour réussir notre travail de recherche qui portera sur le financement de commerce international par le crédit documentaire.

Question principale:

Le crédit documentaire comme technique de paiement à l'international, qu'elles sont les contraintes rencontrés lors l'utilisation de ce crédit?

Partie 01: technique de paiement à l'international:

Q1: Quelles sont les techniques de paiement que vous utilisez pour régler une transaction internationale?

Q2: Parmi ces techniques de paiement à l'international que vous utilisez, quelle est la technique la plus utilisée?

Partie 02: déroulement du crédit documentaire

Q1: Au sein de l'agence BEA Guevara, lors de déroulement de l'opération du crédit documentaire à l'import, quelles sont les principales étapes de réalisation du crédit documentaire?

Partie 03: la complexité de réalisation du crédit documentaire

Q1: Le crédit documentaire est la technique de paiement la plus complexe?

Q2: Quels sont les avantages obtenus par l'opération du crédit documentaire?

Q3: Quels sont les contraintes rencontrés lors de l'utilisation du crédit documentaire?

Table des matières

Dédicace

Remerciement

Résumé

Abstract

الملخص

Liste des figures

Liste des tableaux

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre 01 : cadre générale sur le commerce international.....	5
Section 01 : présentation et concepts du commerce international.....	5
1.1 Principes sur le commerce international	6
1.1.1 Définition du commerce international	6
1.1.2 Naissance du commerce international	6
1.1.3 Flux d'échanges dans le commerce international.....	6
1.2 Le contrat du commerce international	7
1.2.1 Définition du contrat :.....	7
1.2.2 Les conditions de contrat du commerce international :	7
1.2.3 Effets du contrat de commerce international :.....	7
1.2.3.1 Obligations de l'acheteur et de vendeur.....	7
1.2.3.2 Transfert de propriété et de risque :.....	8
1.2.4 Les clauses du contrat de vente international.....	8
1.2.5 La formation du contrat de vente de commerce international.....	10

1.3	Les risques et garanties de commerce international	10
1.3.1	Les risques de commerce international :.....	11
1.3.2	Les garanties bancaires	12
1.3.2.1	Définition :	12
1.3.2.2	Déroulement de garantie international :.....	12
1.3.2.3	Typologies de garanties :	13
1.3.2.3.1	Garantie directe et garantie indirecte.	13
1.3.2.3.2	Garantie payable à première demande et garantie documentaire.	13
1.3.2.4	Les différentes garanties :	14
	• Garantie de soumission (bid bond):.....	14
1.3.2.5	Avantages et inconvénients de garanties internationales.....	15
	Section 02: les éléments fondamentaux du commerce internationa.....	15
1.1	Les documents commerciaux relatifs au commerce international.....	15
1.1.1	Les documents de prix :	15
1.1.1.1	Facture commerciale (facture définitive).....	16
1.1.1.1.1	Définition :	16
1.1.1.1.2	Les mentions obligatoires de la facture commerciale :.....	16
1.1.1.2	Facture pro format	16
1.1.1.2.1	Définition :	16
1.1.1.2.2	Les mentions obligatoires :	17
1.1.1.3	Facture consulaire :.....	17
1.1.1.4	Note de frais :	17
1.1.2	Les documents de transport :	17
1.1.2.1	Connaissance maritime.....	18
1.1.2.1.1	Définition :	18
1.1.2.1.2	Les mentions du connaissance maritime :	18
1.1.2.1.3	Les aspects de connaissance maritime :.....	18
1.1.2.1.4	Les formes du connaissance maritime:.....	19
1.1.2.1.5	Les types de connaissance maritime :.....	19
1.1.2.2	Lettre de transport aérien (LTA), (airway bill) :	20
1.1.2.3	Duplicata de lettre de voiture internationale :	21

1.1.2.4	Lettre de transport routier (LTR) :.....	21
1.1.2.5	Récépissé postale :.....	21
1.1.3	Les documents d'assurance :.....	21
1.1.3.1	Le certificat d'assurance :	22
1.1.3.2	L'avenant d'assurance :	22
1.1.3.3	La police d'assurance :.....	22
1.1.4	Les documents douaniers :.....	22
1.1.5	Les documents annexes :.....	22
1.1.5.1	Certificat d'origine :	23
1.1.5.2	Note de clissage, note de poids :	23
1.1.5.3	Certificat de poids :.....	23
1.1.5.4	Certificat d'analyse :.....	23
1.1.5.5	Certificat sanitaire :.....	23
1.1.5.6	Certificat vétérinaire :	23
1.1.5.7	Certificat physiopathologique ou phytosanitaire :.....	23
1.2	Les incoterms (l'International Commercial TERMS) :	24
1.2.1	Généralité sur incoterms :	24
1.2.2	Objectif des incoterms :	24
1.2.3	Classement des incoterms :	25
1.2.3.1	Par catégorie :.....	25
1.2.3.2	Par mode de transport :	26
1.2.3.3	Par catégorie :.....	29
1.3	La domiciliation des importations	30
1.3.1	Définition :	30
1.3.2	Traitement du dossier de domiciliation :.....	31
1.3.2.1	L'attribution d'un numéro de domiciliation :.....	31
1.3.2.2	Remise à l'importateur des exemplaires de la facture domiciliée.	32
1.3.2.3	Établissement du fiche de contrôle :.....	32
1.3.2.4	Constitution de la provision et perception des commissions.	33
1.3.2.5	Gestion et le suivi du dossier de domiciliation :	33
1.3.2.6	Apurement du dossier de domiciliation :.....	33

Chapitre 02: le financement des opérations du commerce international.....	36
Section 01: principes et concepts sur les moyens et techniques de payment.....	37
1.1 Les instruments de paiement conventionnels (l'encaissement simple)	37
1.1.1 Les instruments à vue :	37
1.1.1.1 Le chèque :	37
1.1.1.1.1 Définition :	37
1.1.1.1.2 Types de chèques :	38
1.1.1.1.3 Mentions obligatoires du chèque :	38
1.1.1.1.4 Acteurs du chèque :	38
1.1.1.1.5 Avantages et inconvénient du chèque :	39
1.1.1.2 Le virement international:	39
1.1.1.2.1 Définition :	39
1.1.1.2.2 Acteurs du virement international :	39
1.1.1.2.3 Types de virement international :	39
1.1.1.2.4 Avantages et inconvénients du virement international :	40
1.1.2 Les instruments à terme :	40
1.1.2.1 La lettre de change :	41
1.1.2.1.1 Définition :	41
1.1.2.1.2 Mentions obligatoire de lettre de change :	41
1.1.2.1.3 Avantages et inconvénients de lettre de change :	42
1.1.2.2 Le billet à ordre :	42
1.1.2.2.1 Définition :	42
1.1.2.2.2 Les éléments de billet à ordre :	42
1.1.2.2.3 Avantages et inconvénients du billet à ordre :	43
1.2 Les techniques de paiement (encaissement documentaire).....	43
1.2.1 La remise documentaire :	44
1.2.1.1 Définition :	44
1.2.1.2 Les intervenants :	44
1.2.1.3 Le déroulement de la remise documentaire :	45
1.2.1.4 Les formes de réalisation de la remise documentaire :	47

1.2.1.5	Avantages et inconvénients de la remise documentaire :	48
1.2.2	Le crédit documentaire :	48
1.2.2.1	Définition :	49
1.2.2.2	Les intervenants :.....	49
1.2.2.3	Le mécanisme du crédit documentaire :	50
1.2.2.4	Avantages et inconvénients du crédit documentaire :	52
1.2.3	Les lettres de crédit stand-by :.....	52
1.2.3.1	Définition :	52
1.2.3.2	Les caractéristiques de L.C.S.B :	53
1.2.3.3	Mécanisme de l'opération :	53
1.2.3.4	Avantages et inconvénients de la lettre de crédit stand-by :	55
Section 02: les fondamentaux sur le crédit documentaire.....		56
1.1	Généralité sur le crédit documentaire	56
1.1.1	Généralité :	56
1.1.2	Définition :	56
1.1.3	Les règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires :	56
1.2	Typologie et risque de crédit documentaire	58
1.2.1	Typologie de crédit documentaire :	58
1.2.1.1	Selon le degré de sécurité :.....	58
1.2.1.1.1	Crédit documentaire révocable :.....	58
1.2.1.1.2	Crédit documentaire irrévocable :	59
1.2.1.2	Selon le mode de réalisation :	60
1.2.1.2.1	Le crédit documentaire réalisable par paiement à vue :.....	60
1.2.1.2.2	Le crédit documentaire réalisable par acceptation:	60
1.2.1.2.3	Le crédit documentaire réalisable par négociation :.....	60
1.2.1.2.4	Le crédit documentaire réalisable par paiement différé :.....	61
1.2.1.3	Selon le besoin de financement :.....	61
1.2.1.3.1	Le crédit renouvelable (revolving) :	61
1.2.1.3.2	Le crédit à clause rouge (red clause) :	63
1.2.1.3.3	Le crédit transférable :	63

1.2.1.3.4	Le crédit « back to back » :	66
1.2.2	Les risques liés au crédit documentaire :	67
1.2.2.1	Risques pour les banques :	67
1.2.2.1.1	Risques du banquier donneur d'ordre :	67
1.2.2.1.2	Risques du banquier correspondant :	68
1.2.2.2	Risques pour les clients :	69
1.2.2.2.1	Risque de l'importateur (donneur d'ordre) :	69
1.2.2.2.2	Risque de l'exportateur :	69
<u>Chapitre 03: déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de l'agence BEA Guevara.....</u>		<u>72</u>
<u>Section 01: présentation de la banque extérieure d'Algérie.....</u>		<u>72</u>
1.1	Présentation de la direction générale Banque Extérieure d'Algérie	72
1.1.1	Historique de la Banque Extérieure d'Algérie	72
1.1.2	Organigramme de la direction générale de la banque extérieure d'Algérie.....	75
1.1.3	Les réseaux de la Banque Extérieure d'Algérie	75
1.1.4	Les missions de la Banque Extérieure d'Algérie.....	76
1.1.5	L'objectif de la Banque Extérieure d'Algérie	76
1.2	Présentation l'agence bancaire Guevara	76
1.2.1	Présentation du service étranger	77
1.2.1.1	Organisation du service étranger	77
1.2.1.2	Missions et objectifs du service étranger	80
1.2.1.3	Le rôle du service étranger :	81
<u>Section 02: déroulement d'un crédit documentaire à l'import au niveau de la BEA Guevara Alger.....</u>		<u>81</u>
1.1	présentation des études.....	81
1.1.1	Les méthodes qualitatives:	81
1.1.2	Guide d'entretien :	81
1.1.2.1	Élaboration du guide d'entretien:	81
1.1.2.2	Conditions de déroulement des entretiens:	82
1.2	Les principaux résultats:	83

1.2.1	L'objet de l'opération :	83
1.2.2	Déroulement de l'opération :	84
1.2.2.1	L'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import au niveau de Guevara: .	84
1.2.2.2	L'ouverture du crédit documentaire import (annexe) :	86
1.2.2.3	Émission de crédit documentaire :	88
1.2.2.4	Réalisation du crédit documentaire :	89
1.2.2.5	La remise des marchandises :	91
1.2.2.6	Apurement du dossier de dossier de domiciliation :	91
1.2.3	Calcule les différentes commissions de crédit documentaire :	91
1.2.3.1	Commissions et taxes de la domiciliation :	92
1.2.3.2	Commissions d'ouverture et d'engagement du crédit documentaire :	93
1.2.3.2.1	Calcul des commissions d'ouverture :	93
1.2.3.2.2	Calcul les frais d'engagement :	93
	Conclusion générale :	98
1.2.3.3	Bibliographie	
1.2.3.4	Annexes	