

Ecole des Hautes Etudes Commerciales EHEC

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du Diplôme de
Master en Sciences Commerciales**

Option: Affaires Internationales

THEME:

**Le financement du commerce extérieur par le crédit
documentaire**

ETUDE DE CAS :

**La Banque National
d'Algérie (BNA)**

Elaboré par :

OTMANI, Yousef Islam.

TOURIRINE , Yacine .

Encadré par :

Mme. LEBSAIRA Meriem

Maître de conférences à EHEC

3^{ème} Promotion

Juin 2016

Ecole des Hautes Etudes Commerciales EHEC

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du Diplôme de
Master en Sciences Commerciales**

Option: Affaires Internationales

THEME:

**Le financement du commerce extérieur par le crédit
documentaire**

ETUDE DE CAS :

**La Banque National
d'Algérie (BNA)**

Elaboré par :

OTMANI, Youcef Islam.

TOURIRINE , Yacine .

Encadré par :

Mme. LEBSAIRA Meriem

Maître de conférences à EHEC

3^{ème} Promotion

Juin 2016

DEDICACE

Je dédie ce travail à mes grands-parents (jedou et mama aïwicha).à mon père qui je présente ma reconnaissance éternelle et ma profonde gratitude. A ma chère maman qui m'a fortement soutenue tout le long de mon cursus. A mes frères IMED, SAIF et ma très chère sœur FATEN. A tous les membres de ma famille surtout mes cousins FAROUK MOHAMED ET WALID. A tous mes amies surtout MADOU, AYMEN, HOUCEM, NAWFEL, MAHER qui je les remercies pour les beaux moments que nous avons passé ensemble. Enfin, je dédie ce mémoire à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à réaliser ce projet de fin d'études.

YUCEF

DEDICACE

*Je dédie ce mémoire à mes chers parents que
j'aime énormément, à mes chers frères
OUSSAMA, et WESSINI. Et toute ma chère
famille. A tous mes amis surtout : YUCEF,
HOUCEM ET MALEK.*

YACINE

REMERCIEMENT

Nous remercions notre dieu, le tout puissant, de nous avoir accordé santé et force pour accomplir ce travail.

Nous tenons à remercier tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce modeste travail notamment notre encadreur qui nous a formulé ses précieux conseils et qui nous a facilité la tâche par ses recommandations et ses orientations Mme LEBSAIRA, nous remercions aussi le personnel de l'agence BNA BIRKHADEM, en particulier Mme SAHRAOUI

Liste des tableaux :

Chapitre I :

N° :	Désignation	Pages
I.1	Les différents factures.	7
I.2	Les différents groupes d'incoterms	12
I.3	Les incoterms 2000 Vs. 2010	14
I.4	les quatre grandes parties du contrat de commerce international	21
I.5	les intervenants du contrat commercial international.	27
I.6	Nomenclature des Messages Type du crédit documentaire	33

Chapitre II :

N° :	Désignation	Pages
II.1	Les intervenants du crédit documentaire	37
II.2	Les catégories du crédit documentaire	44
II.3	tableaux de définition de quelques termes	50
II.4	Principales irrégularités sur les autres documents	58
II.5	Les précisions nécessaires pour éviter les irrégularités	59

Chapitre III :

N° :	Désignation	Pages
III.1	la composition du cachet de domiciliation	77
III.2	La constitution de la commission de domiciliation	78
III.3	Comptabilisation des commissions	82
III.4	la composition du cachet de domiciliation remdoc	88
III.5	Constitution de la commission de domiciliation remdoc	89
III.6	la comptabilisation de la commission de transfert	91
III.7	comparaison entre le CREDOC et la REMDOC	95
III.8	comparaison des commissions entre le CREDOC et la REMDOC	98
III.9	Synthèse des résultats comparatifs	99

Liste des figures :

Chapitre I:

N° :	Désignation	Pages
I.1	les six étapes du contrat de commerce international.	19
I.2	Schéma explicatif de la mise en place d'une garantie directe	28
I.2	Schéma explicatif de la mise en place d'une garantie indirecte	28
I.4	Composition d'un code BIC " <i>Bank Identifier Code</i> "	32

Chapitre II :

N° :	Désignation	Pages
II.1	Les étapes d'ouverture de crédit documentaire	38
II.2	Les étapes de la réalisation de crédit documentaire	39
II.3	Types du crédit documentaire par niveau de sécurité	44
II.4	les modes de remboursement	52
II.5	les types de paiement du crédit documentaire	53

Chapitre III:

N° :	Désignation	Pages
III.1	Organigramme de la B.N.A	70
III.2	organigramme de l'Agence	73
III.3	Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire	85
III.4	Schéma récapitulatif du déroulement de la remise documentair	93

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
B/L	Bill of Lading = Le connaissance maritime
BIC	Bank Identifier Code
BNA	Banque National d'Algérie.
CCI	Chambre de Commerce International.
CFR	Cost and Freight = Coût et Fret
CIF	Cost, Insurance, Freight= Coût, Assurance et Fret
CIM	Convention International pour les Marchandise.
CIP	Carriage and InsurancePaid to = Port et Assurance Payés
CMR	Convention Marchandise Route.
CPT	Carriage Paid To= Port Payé jusqu'à
Credoc	Crédit documentaire.
DA	Dinar algérien
D/P	Document contre Paiement
DAF	Delivered at frontiere = Rendue à la frontière.
DAP	Delivered At Place = Rendu au lieu de destination convenue.
DAT	Delivered At Terminal...= Rendu au Terminal
DDP	Delivered Duty Paid = Rendu Droits Acquittés
DDU	Delivered Duty Unpaid =Rendu non Dédouané
DEQ	Delivered Ex Quay =Rendu à Quai
DES	Delivered Ex Ship =Rendu au navire.

DOCDEX	anglaise documentary Credit Dispute Resolution Expertise
EUR	Euro.
EXW	EX -Works = Usine (EN), usine, lieu convenue.
FAS	Free AlongSide ship= Franco le Long du navire.
FCA	Free Carrier= Franco Transporteur
FOB	Free On Board= Chargé A Bord
INCOTERM	International Commerce Terme.
LTA	Lettre de Transport Aérien.
Remdoc	Remise documentaire
RUR	les règles et usances uniformes relatives aux remboursements
RUU	Les Règles et Usances Uniforme.
SWIFT	Société for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TCO	Tableau Comparatif des Offres
TVA	Taxes sur Valeur Ajouté.

Sommaire :

Introduction générale.....	02
 <u>Chapitre I : les éléments fondamentaux du commerce international.</u>	
Section 01 : Les documents utilisés dans le commerce international.....	06
Section 02 : Les incoterms.....	11
Section 03 : Le contrat de commerce international.....	18
Section 04 : Les risques du commerce international et les garanties bancaires.....	23
 <u>Chapitre II : le crédit documentaire comme un moyen de financement à l'international</u>	
Section 01 : Principes et concepts principaux sur le crédit documentaire	37
Section 02 : les formes de crédit documentaire et les modes de sa réalisation.....	44
Section 03 : Les modes de remboursement du crédit documentaire.....	50
Section 04 : Les irrégularités et la fraude dans le crédit documentaire.....	56
 <u>Chapitre III : mise en œuvre d'un crédit documentaire à l'import cas (B.N.A)</u>	
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	66
Section 02 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import (BNA)...	76
Section 03 : Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import.....	87
Section 04 : Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire.....	95
 Conclusion générale.....	 105

Introduction générale

Le commerce ayant pour ancêtre le troc, n'est plus ce qu'il était il y a des siècles, s'est devenu une activité consistant à fabriquer, transporter et vendre des biens et des services dans le but d'engranger des bénéfices.

Le développement des échanges internationaux a eu comme conséquence la mise en place par les acteurs économiques mondiaux (état, multinationales,...) d'une gamme de moyens de paiement et modes de financement adéquats pour le développement et le renforcement du commerce international, Cependant, cette évolution s'accompagne d'une évolution des risques liés aux exigences de paiement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est plus important quand 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 parier à ces risques et établir une sécurité des transactions, progressivement, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Entre tous, c'est le crédit documentaire qui permet dans une large mesure de répondre à ce besoin.

Le crédit documentaire, ou autrement dit, lettre de crédit, sinon plus familièrement le Credoc, ce dernier a été créé comme un instrument de paiement par les banques. Tout en conciliant l'intérêt du vendeur « être payé » et celui de l'acheteur « recevoir dans les qualités, les quantités et les délais contractuels, la marchandise commandée », il permet d'apporter la sécurité de paiement recherchée par le vendeur et en même temps la sécurité de livraison pour l'acheteur.

Les positions diamétralement opposées de l'acheteur et du vendeur. Constituent des difficultés, pour l'acheteur, la situation idéale est de recevoir la marchandise, pour payer, alors que celle de vendeur est d'envoyer la marchandise après avoir été payé. Donc le crédit documentaire a pour but de satisfaire les exigences de chacune des parties, il est considéré comme une technique mondiale.

D'un côté, l'acheteur ne transmettra aucuns fonds au vendeur tant qu'il n'a pas reçu les documents nécessaires pour prendre possession de la marchandise, d'un autre côté, le vendeur reçoit le paiement dès qu'il l'a expédiée, pour autant que les obligations documentaires aient été respectées.

Pour arriver à déterminer, l'efficacité de crédit documentaire dans un système de

financement international, c'est pour cette raison que nous avons choisi le thème suivant :

“ Le financement de commerce extérieur par le crédit documentaire “

Pour bien mener notre recherche, l'analyse, le traitement et l'interprétation d'une opération de crédit documentaire et la comparaison avec celle de la remise documentaire va nous permettre d'évaluer l'efficacité de la crédit documentaire .

C'est pour cela, nous avons choisi la Banque Nationale d'Algérie (B.N.A) comme un lieu d'investigation pour notre recherche, cette agence principale va nous permettre de percevoir plus réaliste sur cet instrument de paiement, tout en essayant de répondre sur la problématique suivante :

« le crédit documentaire satisfait-t-il les exigences des deux parties contractuelles dans le commerce international ? »

Et, pour but d'apporter des éléments de réponse qui nous servons d'établir notre recherche et d'y répondre à cette problématique, déclenchent les questions suivantes :

Q1 : Quels sont les fondements du commerce international ?

Q2 : Le crédit documentaire élimine-t-il les risques du commerce international ?

Q3 : Comment la banque nationale d'Algérie (B.N.A) procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire ?

Q4 : Quels est la spécificité de Crédoc par rapport aux autres techniques similaires ?

Nous nous sommes basée sur les hypothèses suivantes pour mieux cerner la préoccupation précédentes :

H1 : Le commerce international se base sur un instrument relativement sécurisé.

H2 : Le crédit documentaire élimine les risques du commerce international.

H3 : Le Credoc satisfait les exigences des deux parties contractuelles mieux que les autres techniques de paiement.

La méthode adoptée dans la construction de notre recherche est : Qualitatif et analytique à la fois.

Pour accomplir ce travail, nous l'avons structuré de la façon suivante :

Chapitre 1 : Tout d'abord nous avons traité les éléments fondamentaux du commerce international, ses documents, les différents incoterms et le contrat de commerce international

Chapitre 2 : portera sur le crédit documentaire, ses principes et concepts fondamentaux, les formes de crédit documentaire ainsi que ses modes de réalisations et de remboursement, et puis, Les irrégularités et la fraude dans le Crédoc.

Chapitre 3 : finalement nous présenterons l'entreprise d'accueil, et puis le déroulement d'une opération d'importation par un crédit documentaire et par remise documentaire et la comparaison entre eux

Chapitre I

Les éléments fondamentaux du commerce international

Introduction du premier chapitre

Le commerce international oblige dans la plus part des cas, deux partenaires commerciaux qui ne se connaissent pas et qui sont à des milliers de kilomètres l'un de l'autre, à conclure des contrats et des marchés, afin de s'échanger des marchandises ou des services moyennant une somme d'argent.

Les partenaires commerciaux ressentent alors le besoin de se prouver manuellement qu'ils réaliseront leurs obligations respectives. A cet effet, la pratique du commerce international a vu la nécessité de créer des documents officiels attestant de cette bonne foi, des termes de l'échange, d'un contrat commercial afin de mettre en exécution ces termes, et des garanties bancaires pour se protéger des risques potentiels.

C'est en tenant compte de tout ce qu'on vient de citer que nous avons élaboré le premier chapitre portant sur les éléments fondamentaux du commerce international que nous allons présenter et répartir comme suit :

- Section 1 : Les documents utilisés dans le commerce international.
- Section 2 : Les incoterms.
- Section 3 : Le contrat de commerce international.
- Section 4 : Les risques du commerce international et les garanties bancaires.

Nous tenons à souligner que nous avons anticipé la présentation des documents commerciaux et les incoterms à celle du contrat de commerce international pour la raison que ce dernier fait intervenir ces deux notions, et qu'il est essentiel d'en prendre connaissance avant de conclure tout contrat de commerce international.

Section1 : Les documents utilisés dans le commerce international

Les documents du commerce international sont pour le vendeur le moyen de justifier qu'il a rempli toutes les obligations qui lui étaient imparties. C'est aussi pour l'acheteur l'assurance d'avoir en sa possession, toutes les pièces nécessaires au bon déroulement de l'importation, et la certitude que les marchandises ont bien été expédiées.

Grâce à l'obtention de certains documents, l'importateur aura la certitude que les quantités expédiées et la qualité des marchandises sont bien celles qui ont été convenues.

Une transaction commerciale internationale fait intervenir différentes sortes de documents qui peuvent être regroupés en quatre catégories :¹

- Les documents de prix.
- Les documents garantissant le transport.
- Les documents d'assurance.
- Les documents annexes.

¹ MONOD (Didier Pierre) : Moyens et techniques de paiement internationaux, éditions ESKA, Paris, 2002, p.197.

1. Les documents de prix:**Tableau I.1 : Les différents factures.**

La facture	Caractéristiques.
La facture pro-forma	▪ Un devis ▪ Etabli par le vendeur. ▪ Servir de bon de commande à l'acheteur. ▪ Permettre de domicilier la transaction auprès l'agence.
La facture commerciale	▪ Document de base qui concrétise toute opération commerciale. ▪ Indiquer obligatoirement les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la qualité, le prix total et unitaire ainsi que les marques et le poids des marchandises ▪ Permettre d'en vérifier la concordance avec les autres documents. ▪ Datée.
La facture consulaire	▪ permet l'identification et la tarification du produit considéré par la douane du pays importateur. ▪ porter le visa du consulat du pays importateur à l'effet d'attester et d'authentifier l'origine et la valeur de la marchandise.
La facture douanière	▪ Exigée par les douanes de certains pays. ▪ Etablie afin de certifier l'origine des marchandises sous la signature de l'exportateur et d'un témoin.

Source : Etabli par nous-mêmes a partir des document fourni par le service commerce international de la BNA.

2. Les documents garantissant le transport:**2.1. Le connaissement maritime (Bill of Lading B/L) :**

Le commerce international donne fréquemment lieu au transport par mer, et à cette occasion, il est émis un titre d'une valeur particulière et juridiquement sans équivalent dans

les autres modes de transport : le connaissement maritime.

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

- Le récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur).
- Le contrat de transport dont, les conditions figurent intégralement au verso.
- Le document indispensable en échange duquel, la marchandise sera retirée à destination. Le connaissement maritime est transmissible par voie d'endos sauf dans l'un des trois cas suivants :

▪ **A personne dénommée ou nominatif** : C'est dans ce cas que le connaissement n'est pas transmissible par endos car seule la personne qui y est indiquée prendra livraison des marchandises.

▪ **A ordre d'une personne nommément désignée** : Il est alors transmissible par voie d'endos par la personne à l'ordre de laquelle il a été émis. C'est la forme la plus usitée.

▪ **Au porteur** : Il est transmissible de main à main. Les risques de cette forme (risque de perte ou vol), sont identiques à ceux du chèque, c'est par conséquent la forme la moins usitée, en plus des mentions que doit contenir obligatoirement un connaissement (les ports d'embarquement et de débarquement, le nom du navire transportant la marchandise, la désignation de la marchandise, l'incoterm utilisé...), il peut également porter quelques mentions particulières², les plus fréquentes sont les suivantes :

- ☑ **La mention "clean" (net de réserves)** : Atteste le bon état des marchandises au moment de leur prise en charge.
- ☑ **La mention "on board" (à bord)** : Le connaissement daté et signé portant cette mention, atteste le chargement effectif de la marchandise sur le navire à la date de signature.
- ☑ **La mention "received for shipment" (reçu pour être chargé)** : Cette mention assure la prise en charge de la marchandise par la compagnie de transport mais pas son expédition.
- ☑ **La mention "dirty" (surchargé)** : Ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées.
- ☑ **la mention "notifier à ... " (notify to)** : Signifie que la compagnie de navigation avisera la personne désignée sur le connaissement de l'arrivée du navire à

² BOUCHATAL (Sabiha) : Le commerce international, mémoire de fin d'études, ESB 5^{ème} promotion, 2003.P. 16.

destination.

Remarque :

En Algérie, le connaissement doit porter la mention "*clean on board*". La mention "*received for shipment*" est interdite car elle n'atteste pas l'expédition de la marchandise.

2.2. Le connaissement de charte partie:

La charte partie est un contrat d'affrètement de tout ou partie d'un navire, conclu entre l'acheteur et le vendeur d'une part, et la compagnie de navigation d'autre part, en vue du transport d'une marchandise dont la nature ou l'importance l'empêche d'être chargée à bord d'un navire à ligne régulière.

2.3. Le connaissement de transport combiné (combined bill of lading) :

Il est établi s'il y a au moins deux types de transport, dont le transport maritime. Il permet généralement de couvrir une expédition depuis la sortie des usines du fournisseur jusqu'au magasin du client.

2.4. La Lettre de Transport Aérien LTA (air way bill) :

Le mode de transport aérien donne lieu à l'établissement d'une Lettre de Transport Aérien LTA. Parfois improprement appelée "*connaissance aérien*", la LTA n'est qu'un simple récépissé d'expédition non négociable, car émise à l'adresse d'une personne dénommée qui est en général la banque de l'importateur. Celle-ci doit lui établir "*un bon de cession bancaire*" pour lui permettre de retirer les marchandises.

Ne pas confondre *le bon de cession bancaire* délivré pour prendre possession des marchandises expédiées par voie **aérienne** ou **terrestre**, et *la lettre de garantie* qui est délivrée en cas d'absence des documents d'expédition par voie **maritime** (absence du connaissement).³

2.5. La lettre de voiture internationale CMR :

C'est la "*Convention Marchandise Route*" dite CMR établie à Genève en 1956. Elle a

³ www.m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987
(21/04/2016) 18:14

prévu un formulaire type appelé "*lettre de voiture internationale*" servant de récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par route. Etablie au nom de la banque de l'importateur, ce dernier aura besoin du *bon de cession bancaire* pour retirer sa marchandise.

2.6. Le Forwarder Certificate of Receipt (FCR) :

Dans le cadre du transport multimodal, ce certificat assure la bonne réception de la marchandise par un transitaire, ainsi que son réacheminement vers sa destination finale.

2.7. Le récépissé postal :

Emis par le service des postes pour les expéditions des marchandises n'excédant pas le poids de 20kg, au même titre que la LTA et la CMR, il est établi obligatoirement à une personne dénommée.

3. Les documents d'assurances:

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 réassurances doivent être contractés auprès de compagnies d'assurance de droit Algérien.*"⁴

Toute souscription de police d'assurance auprès de compagnies d'assurance étrangères est interdite.

3.1. La police de voyage :

Cette assurance est souscrite par l'importateur algérien à chaque fois qu'il ressent le besoin de couvrir sa marchandise contre certains risques. C'est une assurance au cas par cas, elle convient aux entreprises dont les transactions commerciales avec l'étranger sont limitées.

3.2. La police flottante, ou police d'abonnement:

Cette assurance couvre toutes les importations de l'assuré pendant une durée déterminée (6 mois à 1 an). Chaque expédition en provenance de l'étranger doit être déclarée à la compagnie d'assurance pour qu'elle remette à l'importateur un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif.

⁴ Manuel de procédures : *Le crédit documentaire* , Société Inter Bancaire de Formation SIBF Alger 2014 ,p 36.

Section 2 : les incoterms.

Avant toute transaction de commerce international, l'acheteur et le vendeur doivent se mettre d'accord sur l'acheminement de la marchandise en fixant les modalités de prise en charge des frais, des assurances et des risques se rapportant à cette transaction.

C'est ainsi qu'il a été mis en place une solution internationale représentée par une série de directives universelles appelée "incoterms" afin d'harmoniser les pratiques commerciales internationales et d'éviter les différends éventuels.

Nous allons essayer dans cette section de définir le concept incoterms, et de passer en revue les incoterms.

1. Définition :

Les incoterms sont l'abréviation de l'expression anglaise "**I**nternational **C**ommercial **T**erms". Plus clairement il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international.

L'acheteur et le vendeur, lors de la conclusion du contrat de vente à l'international, se posent la question suivante : *à quel moment les risques et les frais sont-ils transférés du vendeur à l'acheteur ?* La répartition des coûts, des risques et des obligations respectives se fera par le choix de l'un des incoterms de la Chambre de Commerce Internationale (CCI) sur lequel les cocontractants se seraient mis d'accord sur le contrat. Ainsi les incertitudes nées de l'interprétation divergente de telles clauses sont évitées ou pour le moins considérablement limitées.

2. Historique:

Ces clauses "standardisées" sont apparues en 1936 à l'initiative de la Chambre de Commerce Internationale (CCI) faisant le constat de nombreux malentendus et même de litiges entre acheteurs et vendeurs s'étant mal compris lors de la conclusion du contrat commercial.

Les incoterms ont fait l'objet de mises à jour régulières (1980, 1990, 2000) afin de tenir compte des évolutions des techniques utilisées par les opérateurs du commerce international. La dernière version est celle de 2010, publication de la CCI n°715 en vigueur

depuis le 1^{er} janvier 2011.¹

3. Structure des incoterms 2000 :

Les incoterms 2000 peuvent être répartis :

- Par groupe.
- Par catégorie "vente départ/vente arrivée".
- Par mode de transport.

3.1. Les différents groupes d'incoterms :

Tableau I.2 : Les différents groupes d'incoterms.

Groupe E (EXW) :	Groupe F (FCA, FAS, FOB)	Groupe C (CFR, CIF, CPT, CIP)	Groupe D (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP)
Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur dans ses propres locaux (locaux du vendeur).	Le vendeur remet les marchandises à un transporteur désigné.	Le vendeur assume les frais mais ne supporte pas les risques encourus pendant le transport principal.	Le vendeur supporte tous les frais et les risques qu'entraîne l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination convenu. ¹

Source : S.HADDAD :Les incoterms 2000, éditions pages bleues, paris 2009, p.22

3.2. Les catégories d'incoterms :

3.2.1. Les incoterms vente départ :

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

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

¹ S.HADDAD :Les incoterms 2000, éditions pages bleues, paris 2009, p.8

3.2.2. Les incoterms vente arrivée :

Une vente à l'arrivée signifie que la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur jusqu'au point/port convenu. Cinq (5) Incoterms sont prévus :

- Jusqu'à la fin du transport maritime et du débarquement (DES, DEQ) ;
- Jusqu'au point de destination (DAF, DDU, DDP).

Ces incoterms constituent un excellent argument de vente puisqu'ils déchargent l'acheteur d'une série d'obligations et de risques, de plus, le vendeur restera maître du transport de ces marchandises. Cependant, le paiement sera postérieur à la livraison ce qui représente un risque pour les exportateurs peu expérimentés.

3.3. Les incoterms par mode de transport :

Selon le mode de transport choisi, les incoterms 2000 sont répartis de la manière suivante :

- Les incoterms exclusivement maritimes : FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ.
- Les incoterms exclusivement terrestres : DAF.
- Les incoterms polyvalents : EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP.

4. Principales nouveautés des incoterms 2010 par rapport aux incoterms 2000:

- Les nouvelles règles des incoterms réduisent leur nombre de 13 à 11 remplaçant ainsi les incoterms DAF DES DDU et DEQ par DAP et DAT respectivement.
- Il n'existe plus d'incoterms terrestres, les incoterms 2010 sont répartis selon le mode de transport en incoterms maritimes (FAS, FOB, CFR, CIF) ou multimodaux (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP).
- Les règles incoterms 2010 reconnaissent qu'elles peuvent être utilisées pour les contrats nationaux aussi bien que pour les contrats internationaux ; obligation de remplir les formalités à l'exportation et à l'importation seulement si ces formalités sont applicables.
- Répartition des obligations entre l'acheteur et le vendeur en vue d'obtenir ou d'aider à obtenir le dédouanement des marchandises donnant lieu à des contrôles de sécurité.
- Prise en compte de la notion d'informations relatives à la sécurité ainsi que la notion de marchandises "fournies" en cas de ventes successives.
- Si cela a été convenu ou usuel, tout document peut être un enregistrement électronique

ou une procédure d'électronique.

- On peut relever l'existence de quelques points faibles se manifestant dans les incoterms CIF et CIP comme suit :
 - **CIF** : Obligation du vendeur à la seule couverture minimale des risques de perte des marchandises ou dommages à celles-ci entre le port de départ et le port d'arrivée.
 - **CIP** : Obligation du vendeur à la seule couverture minimale des risques de perte des marchandises ou de dommages à celles-ci entre le lieu de départ et le lieu de destination désigné.

Cette insuffisance est corrigée par l'existence de ce qu'on appelle "*le variantes des incoterms*" : ce sont des mots ajoutés après l'incoterm pour rendre son contenu plus précis. Exemple : CIF tous risques compris. Plus explicitement, les anciens et les nouveaux incoterms sont récapitulés dans le tableau suivant :

Tableau I.3 : Les incoterms 2000 Vs 2010.

 Incoterm 2000	 Incoterm maritime
 Incoterm2010	 Incoterm multimodal

Incoterms	Désignation et nature de l'incoterm		
EXW <i>Ex Works/à l'usine</i>	Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur dans ses locaux ou un autre lieu désigné. Le transfert des risques passe à l'acheteur au moment de la livraison		
FCA <i>Free carrier/ franco transporteur</i>	Le vendeur livre les marchandises, au transporteur ou une autre personne nommée par l'acheteur dans les locaux du vendeur ou un autre lieu désigné. Le transfert des risques passe à l'acheteur au moment de la livraison.		
FAS <i>Free alongside ship/ franco le long du navire</i>	Le vendeur livre les marchandises, dédouanées à l'exportation le cas échéant, quand elles sont placées le long du navire (ex : sur le quai) nommé par l'acheteur au port d'embarquement désigné ou procure les marchandises ainsi livrées. Le transfert des risques et la répartition des frais passent à l'acheteur au moment de la livraison.		

FOB <i>Free on board/</i> <i>franco à bord</i>	Le vendeur livre les marchandises, dédouanées à l'exportation, à bord du navire nommé par l'acheteur au port d'embarquement désigné ou procure les marchandises ainsi livrées. Le transfert de risques et la répartition des frais passent à l'acheteur au moment de la livraison.			
CFR <i>Cost and freight/</i> <i>court et fret</i>	Le vendeur livre les marchandises, dédouanées à l'exportation le cas échéant, à bord du navire ou procure les marchandises ainsi livrées. Le transfert des risques passe à l'acheteur au moment de la livraison. Le vendeur doit conclure à ses frais un contrat de transport pour acheminer les marchandises au port de destination.			
CIF <i>Cost, insurance and freight/ coût, assurance et fret</i>	Le vendeur livre les marchandises, dédouanées à l'exportation le cas échéant, à bord du navire ou procure les marchandises ainsi livrées. Le transfert des risques passe à l'acheteur au moment de la livraison. Le vendeur doit conclure à ses frais un contrat de transport pour acheminer les marchandises au port de destination. Le vendeur est tenu de souscrire une assurance pour couvrir les risques de l'acheteur en cas de perte ou de dommage des marchandises durant le transport.			
CPT <i>Carriage paid to .../port payé jusqu'à...</i>	Le vendeur livre les marchandises, dédouanées à l'exportation le cas échéant, au transporteur ou à une autre personne nommée par le vendeur et ce au lieu convenu. Le transfert des risques passe à l'acheteur au moment de la livraison. Le vendeur doit conclure à ses frais un contrat de transport pour acheminer les marchandises au lieu de destination.			
CIP <i>Carriage and insurance paid to .../port payé, assurance comprise jusqu'à...</i>	Le vendeur livre les marchandises, dédouanées à l'exportation le cas échéant, au transporteur ou une autre personne nommée par le vendeur et ce au lieu convenu. Le transfert des risques passe à l'acheteur au moment de la livraison. Le vendeur doit conclure à ses frais un contrat de transport pour acheminer les marchandises au lieu de destination. Le vendeur est tenu de souscrire une assurance pour couvrir les risques de l'acheteur en cas de perte ou de dommage des marchandises durant le transport.			

DAF (remplacé par DAP) <i>Delivered at frontier/ lieu convenu</i>	Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été livrée, dédouanée à l'exportation, au lieu convenu à la frontière, mais avant la frontière du pays adjacent, sur le véhicule de transport d'approche non déchargé. Le transfert des frais et risques se fait au passage de la frontière. Les formalités douanières d'importation et le paiement des droits et taxes de douanes dus à l'import incombent à l'acheteur.			
DAT <i>Delivered at terminal/rendu au terminal</i>	Le vendeur met les marchandises, dédouanées à l'exportation le cas échéant mais non dédouanées à l'importation, à la disposition de l'acheteur une fois déchargées du moyen de transport d'approche au terminal désigné (quai, entrepôts...) dans le port ou au lieu de destination convenu. Le transfert des risques passe à l'acheteur au moment de la livraison			
DAP <i>Delivered at place /rendu au lieu de destination</i>	Le vendeur met les marchandises, dédouanées à l'exportation mais non dédouanées à l'importation, à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu.			
DES (remplacé par DAP) <i>Delivered ex ship/port de destination convenue</i>	Le vendeur a rempli son obligation de livraison, quand la marchandise non dédouanée à l'importation, est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Le vendeur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination convenu			
DEQ (remplacé par DAT) <i>Delivered ex quay/port de destination convenu</i>	Le vendeur rempli son obligation de livraison quand il met la marchandise, non dédouanée à l'importation, à la disposition de l'acheteur sur le quai, au port de destination convenu. Le vendeur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination convenu.			

DDU (remplacé par DAP) <i>Delivered duty unpaid/ lieu de destination convenu</i>	Le vendeur livre la marchandise à l'acheteur, non dédouanée à l'importation, et non déchargée à l'arrivée de tout véhicule de transport, au lieu de destination convenu. L'acheteur s'occupe à ses risques et frais, de l'accomplissement des formalités douanières d'importation et du paiement des droits et taxes d'importation.			
DDP <i>Delivered duty paid/ rendu droits acquittés</i>	Le vendeur met les marchandises, dédouanées à l'exportation et à l'importation, à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le transfert des risques et la répartition des frais passent à l'acheteur au moment de la livraison.			

Source : <http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms>. (16/04/2016 à 11h21)

Remarque :

En vertu de 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 réassurances doivent être contractés auprès de compagnies d'assurance de droit Algérien."*

² Manuel de procédures :op.cit ,p 36.

Section 3 : Le contrat de commerce international

La mondialisation et la libéralisation du commerce extérieur durant ces dernières décennies a fait que les opérateurs économiques, souvent de nationalités et d'origines différentes, se voient obligés pour leur intérêt réciproque d'être liés par un contrat que l'on dénomme "*le contrat de commerce international*". Ce dernier peut comporter plusieurs difficultés liées aux discordances probables entre les lois, à l'éventuelle existence d'une mauvaise foi entre les partenaires, aux embûches qui sont parfois dressées par les législateurs nationaux et aux aléas fâcheux.

Pour éviter ces désagréments et préserver les intérêts des cocontractants, la rédaction du contrat doit être minutieuse en prenant le maximum de précisions. Pour se faire, les aspects fondamentaux liés au *contrat de commerce International* devront être bien maîtrisés.

1. Définition :

Un contrat est dit *international* lorsqu'il a pour objet le transfert à travers les frontières de biens et de services, tout en engageant deux ordres juridiques différents au moins.

C'est aussi "*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. Ainsi, il n'est considéré valable que par la réunion des conditions suivantes:

La capacité juridique des parties : les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance.

Le consentement des parties : la volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et l'acceptation de ce qui est proposé par l'autre.

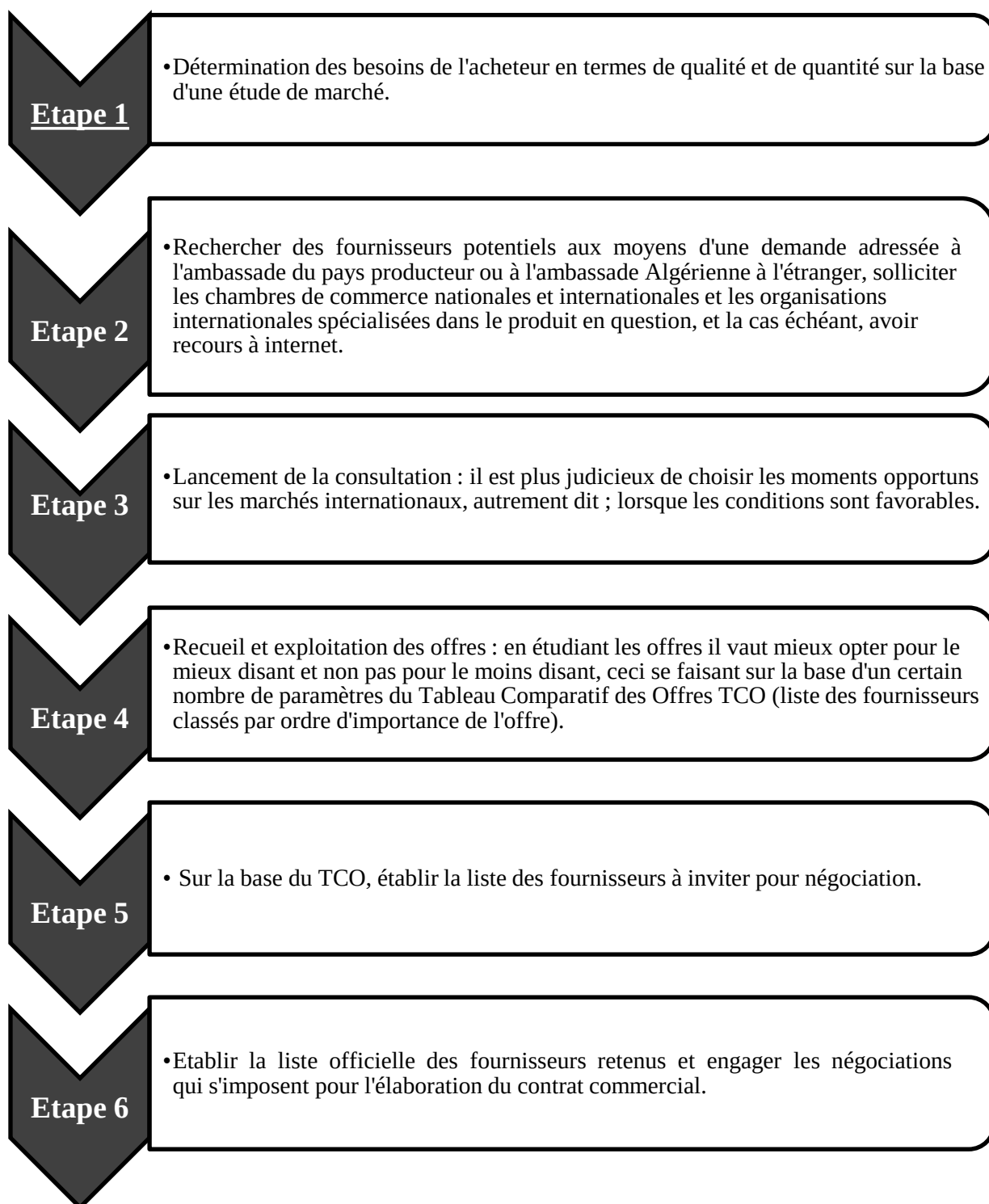
L'objet du contrat : la transaction que les parties veulent réaliser doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

¹ Article 54 du Code de Commerce Algérien.

2. La formation du contrat de commerce international :

La formation du contrat de commerce international, conformément à son échelonnement dans le temps, a classiquement été répartie sur 6 étapes :

Figure I.2 : les six étapes du contrat de commerce international.



3. Effets du contrat de commerce international :

3.1. Les obligations de l'acheteur :

Conformément à l'article 54 de la convention de Vienne du 11 Avril 1980, l'acheteur doit satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises.

Il doit également réceptionner et accepter la marchandise même si celle-ci ne convient pas en qualité et en quantité à ce qui a été rapporté sur le contrat.

3.2. Les obligations du vendeur :

- Garantir une marchandise conforme aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise en temps et au lieu prévus ;
- Remise de l'ensemble des documents relatifs aux marchandises.

3.3. Transfert de propriété et des risques :

Une fois la totalité du règlement financier effectué, l'acheteur entre assurément en possession de la marchandise.

Les risques sont communément transférés au moment où l'acheteur retire les marchandises (article 69 de la convention de Vienne). Mais la complexité des opérations du commerce extérieur, le caractère unique de chaque opération et les multiples modes de transport contemporains existants, le transfert de propriété n'équivaut pas nécessairement le transfert intégral de tous les risques, aussi il appartient aux parties de préciser le moment de transfert des risques en utilisant par exemple les clauses définies dans les INCOTERMS.

4. Eléments constitutifs du contrat de commerce international:

Il existe quatre grandes parties constitutives dans le cadre du contrat de commerce international :²

² BOUCHATAL (Sabiha) : op.cit,P 09.

Tableau I.4 : les quatre grandes parties du contrat de commerce international.

Libelle	Explication
Les données générales introductives	• Présentation de l'objet du contrat. • Identification des parties contractantes. • Détermination de la nature du contrat. Définition des principaux termes techniques de manière à éviter les interprétations divergentes. • Liste des documents contractuels.
Les dispositions techniques et commerciales	• Caractéristiques techniques du produit : sa composition ses spécifications techniques, sa qualité... • Conditions d'emballage. • Détermination des délais de livraison et des modalités d'approvisionnement. • Protocole de contrôle et d'examen de conformité. • Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.
Les dispositions financières et bancaires	• Prix et montant total, ferme ou révisable. • Incoterm utilisé. • Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement. • Garanties bancaires à mettre en place. • Données fiscales et douanières. • Dates butoir.
Les éléments juridiques (liés à l'exécution du contrat)	• 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 en cas de litiges. • 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, d'où la nécessité de prévoir une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure. • Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non- exécution du contrat.

Source : BOUCHATAL (Sabiha) : op.cit

Nous avons précédemment cité dans la mise en place des dispositions financières et bancaire du contrat "*les garanties bancaires à mettre en place*" qui permettent à l'acheteur de se prémunir des risques potentiels dans une transaction à l'international. En raison de l'importance des notions "risques" et "garanties" elles feront l'objet de la prochaine section au terme desquelles nous avons jugé indispensable de faire une brève présentation du réseau Swift, sans lequel toutes les opérations du commerce international ne peuvent être effectuées.

Section 4 : Les risques du commerce international et les garanties bancaires :

Certains risques sont présents dans toute transaction entre commerçants, ils sont identiques à ceux du commerce national mais l'éloignement géographique, les différences culturelles et juridiques accentuent les difficultés dans les transactions internationales. Ces risques sont différemment appréciés par l'importateur et l'exportateur.

1. Les risques du commerce international

1.1 Le risque commercial :

Le non-respect des clauses du contrat commercial peut concerner :

- La qualité de la marchandise : rien que l'appellation de la marchandise peut causer des déboires à l'importateur. Seul un certificat d'inspection des marchandises émis par une société spécialisée peut garantir ce type de risques.
- Les conditions sanitaires de la marchandise : le certificat sanitaire et/ou phytosanitaire est conçu afin de garantir la marchandise contre le risque qu'elle ne soit pas consommable.
- La quantité de la marchandise : c'est quand la livraison ayant un caractère définitif est inférieure en nombre à la quantité commandée. Seul le crédit documentaire marqué "expédition partielle interdite" qui peut garantir plus ou moins ce type de risques.
- Le délai d'expédition : il est impératif que l'importateur reçoive sa marchandise dans les délais prévus pour la mise en vente au meilleur moment, en particulier s'il s'agit d'une vente saisonnière ou d'une importation sous licence et dont la date risque d'être échu à cause de ce retard.
- Le crédit documentaire indiquant une date limite d'expédition peut garantir ce type de risques.

1.2. Le risque d'interruption de marché :

C'est le risque financier supporté entre le moment où le contrat est signé et celui où les obligations ont été remplies.

- ☑ **Pour l'exportateur** : ce risque nait lorsque les marchandises destinées à l'exportation sont en cours de fabrication ou sont déjà fabriquées et que l'importateur ne désire plus les recevoir pour une quelconque raison. Les marchandises seront difficiles à vendre voire impossible à vendre si elles sont spécifiques ou fabriquées sur mesure pour cet importateur.

- ☑ **Pour l'importateur** : si cette marchandise est produite exclusivement dans un pays donné, le vendeur peut profiter de sa position de force pour refuser de lui livrer la marchandise ou d'exiger des prix trop élevés.

Seules les garanties bancaires peuvent couvrir ce type de risques.

1.3. Le risque politique :

Appelé également "*risque pays*", il existe lorsque les cocontractants résident dans des pays en désaccord, ou l'un d'entre eux ou même les deux vivent une guerre, une catastrophe naturelle etc. Les expéditions ne s'effectueront peut être qu'une fois que les conflits soient réglés, et que la vie économique des pays en difficultés reprenne son cours normal.

Parmi les risque pays, existe celui du non transfert des fonds ou le non transfert de devises entre banques. Il a souvent pour origine la cessation de paiement : le pays de l'importateur n'a plus de devises convertibles pour payer ses importations.

1.4. Le risque économique :

Pour sa propre production, le vendeur se procure des matières premières ou des pièces de rechange (cela dépend de la nature de son activité) dont le coût est incorporé à son prix de vente. Il se peut que le prix de ces fournitures augmente subitement.

Si le contrat ne prévoit pas une clause de révision, l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations sous peine d'une action en justice.

1.5. Le risque de change :

*"Le risque de change est le risque de perte lié aux fluctuations des cours de monnaies"*¹, il peut être défini comme étant le risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre dû à une transaction commerciale facturée en devise.

L'importateur qui règle en devise craint une hausse de la monnaie étrangère. Symétriquement, l'exportateur sera payé en devises et craint une baisse de cette dernière par rapport à la monnaie nationale.

1.6. Le risque financier :

Pour l'exportateur :

- Le défaut de paiement : pour diverses raisons (facture égarée, mention erronée, les prix ou les quantités ne correspondent pas à l'expédition etc.) le paiement se fera en retard, ce qui peut mettre en difficulté la trésorerie de l'exportateur.

- La défaillance du débiteur et règlement judiciaire : l'importateur en défaut de trésorerie peut demander une prorogation de l'échéance du paiement, et par conséquent il assèche la trésorerie de son fournisseur.²

Si la situation financière de l'importateur s'aggrave et que cela aille jusqu'à la dissolution de son entreprise, l'exportateur a très peu de chances de recouvrer ne serait-ce qu'une partie de sa créance puisqu'elle ne sera payée qu'après celle des créancier dits "prioritaires" : salarié, organismes sociaux, douanes etc.

Pour l'importateur :

Seules les exigences inscrites dans le crédit documentaire peuvent garantir ces types de risques :

- La livraison partielle : si le nombre des expéditions partielles est exagéré et que l'incoterm prévoit que le transport est à la charge de l'importateur, ce dernier va se retrouver à payer des charges de transport supérieures à ce qu'il aurait payé si les expéditions

¹ COLOMB(Jean-Albert) : *Finance de marché*, France, édition 2000.P 106.

² Manuel de procédure : op.cit , p51.

se faisaient par grandes quantités ou unités complètes.

- Le prix : pour des raisons spéculatives, le vendeur décide d'imposer un prix supérieur à celui convenu au départ. L'importateur peut refuser cette nouvelle proposition ce qui entraîne le retard de ses ventes, comme il peut intenter un procès qui sera long et coûteux.

S'il n'a aucune alternative, il sera contraint de payer la marchandise au nouveau prix avec le manque à gagner qui en résulte.

1.7. Autres risques :

- Il se peut que les marchandises soient acheminées par un moyen de transport trop lent et différent de celui convenu.

- La non maîtrise des incoterms par les cocontractants peut avoir des conséquences désagréables en matière de transport et d'assurance des marchandises.

- Il se peut qu'il y ait du retard dans l'expédition des documents de transport y compris le connaissement, par conséquent, l'importateur se retrouve face à l'impossibilité de prendre possession de sa marchandise dans les temps, en plus des frais de stockage au port qui peuvent lui être débités.

La garantie pour connaissement manquant (voire la 2^{ème} partie de cette section sur les garanties bancaires) est conçue à cet effet.

- Le non remboursement de l'acompte versé par l'importateur à l'exportateur qui n'exécute pas le contrat prévu la garantie de restitution d'acompte est conçue à cet effet (voir la 2^{ème} partie de cette section sur les garanties bancaires).

2. les garanties bancaires :

2.1. Définition :

« La garantie est un engagement au terme duquel le garant s'engage d'ordre et pour compte du donneur d'ordre à payer au bénéficiaire une somme déterminée si ce dernier estime qu'il y a défaillance du vendeur (exportateur) dans l'exécution des obligations

contractuelles.. ».³

2.2. Les intervenants :

La mise en place d'une garantie nécessite l'intervention de plusieurs parties :

Tableau I.5 : les intervenants du contrat commercial international.

Intervenant	Explication
Le donneur d'ordre	C'est l'exportateur ou le vendeur qui donne mandat à sa banque pour mettre en place un engagement en faveur de l'importateur (ne pas confondre le donneur d'ordre en matière de crédits documentaires qui représente l'importateur).
Le bénéficiaire	C'est l'importateur (opérateur public ou privé de droit algérien) qui a pour souci le recours immédiat si l'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations.
Le garant	Il s'agit de la banque du bénéficiaire qui met en place les garanties dans le but de lui assurer le paiement de tout montant qui lui serait dû dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels.
Le contre garant	Il s'agit de la banque de l'exportateur qui, s'engage envers le garant à répondre à toute éventuelle défaillance de son client.

Source : Elaboré par nous-mêmes.

2.3. Les modes d'émission :

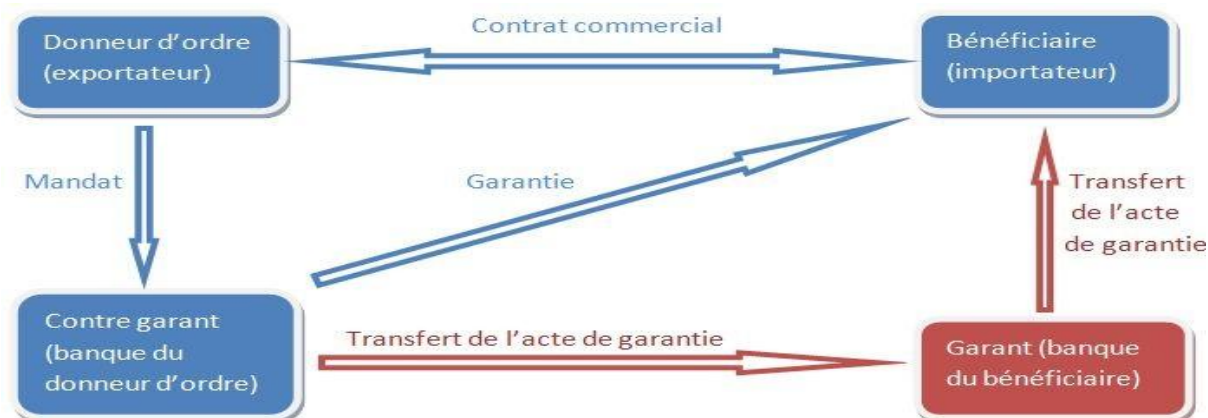
Il faut faire la distinction entre deux modes d'émission :

2.3.1 La garantie directe :

³ BOUCHATAL (Sabiha) : op.cit,P28.

Elle est émise par la banque du donneur d'ordre (exportateur) directement en faveur du bénéficiaire (importateur), il met en présence uniquement les 3 parties présentes (en couleur bleue) dans le schéma suivant :

Figure I.2 : Schéma explicatif de la mise en place d'une garantie directe.



Source : PAVEAU J, et alii: Exporter Pratique du commerce international, 24e édition, Foucher-Malkof- octobre 2014.p102.

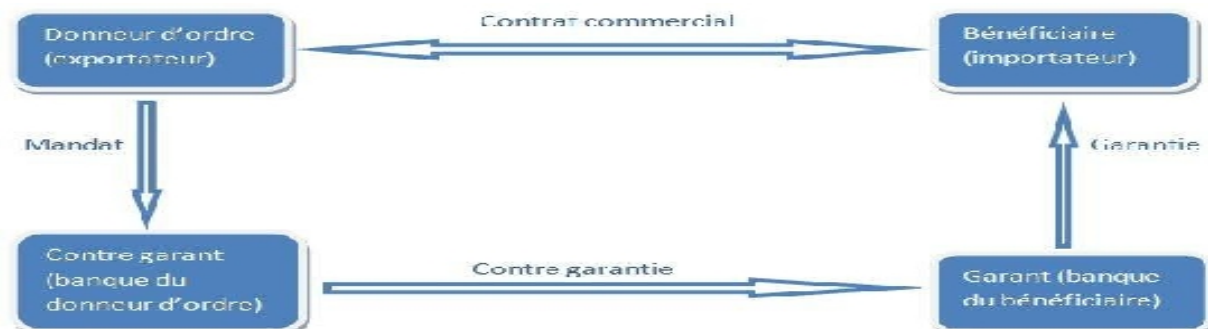
La banque locale ne fait que transmettre l'acte de garanti au bénéficiaire après vérification et authentification des signatures du banquier étranger.

Ce mode d'émission peut s'avérer désavantageux pour le bénéficiaire dans le cas où le contre garant ne serait pas une banque de premier ordre (risque de non-paiement de la garantie lors de sa mise en jeu).

2.3.2. La garantie indirecte :

Elle est également émise par la banque du donneur d'ordre (contre garant) qui se porte garant vis-à-vis de la banque locale (banque du bénéficiaire) à lui rembourser sur sa première demande tout montant que cette dernière est amenée à lui demander de payer suite à un appel en jeu du bénéficiaire, soit (4) intervenants dans ce mode d'émission:

Figure I.3 : Schéma explicatif de la mise en place d'une garantie indirecte



Source : PAVEAU J, et alii : op.cit.p103.

2.4. Caractéristiques de la garantie :

La garantie est un engagement bancaire autonome et indépendant du contrat de base. Ainsi la banque est obligée de payer le bénéficiaire sans pouvoir invoquer des moyens de défense tirés du contrat commercial. En d'autres termes, il s'agit de bien distinguer l'obligation de faire (contrat commercial) de l'obligation de payer (garantie).

La qualité d'autonomie de la garantie entraîne les conséquences suivantes :

- Le garant est le principal obligé et se porte garant du résultat que seul le bénéficiaire peut apprécier.
- La preuve de défaillance du donneur d'ordre n'est pas nécessaire pour faire jouer la garantie.
- Le garant doit rester neutre dans tout conflit éventuel qui pourrait naître entre le donneur d'ordre et le bénéficiaire ; de plus, il ne peut tenir compte de l'opposition du donneur d'ordre qui prétendrait que la mise en jeu de la garantie est injustifiée.

Nonobstant les principes suscités il existe deux formes de garanties.

2.5. Les formes de garanties :

2.5.1. La garantie à première demande :

Il s'agit de la garantie qui est payable sur première et simple demande du bénéficiaire sans obligation de motiver son appel. La banque n'a pas à se faire juge du bien fondé de l'appel en garantie ; elle doit s'exécuter.

2.5.2. La garantie documentaire (justifiée) :

La mise en jeu de ce type de garanties est subordonnée à la présentation par le bénéficiaire de documents préalablement définis dans le texte de l'engagement (attestation du bénéficiaire faisant état de la défaillance du vendeur ou jugement reconnaissant sa défaillance).

2.6 Les différents types de garanties :

La conclusion d'un contrat passe par plusieurs phases, aussi l'opération s'échelonne

dans le temps et donne lieu à l'émission de plusieurs garanties correspondant chacune à une phase différente :

2.6.1. La garantie de soumission (bid bond / tender bond) :

Dans le cadre des marchés publics, l'acheteur lance un appel d'offre afin de choisir la meilleure soumission, mais ce dernier, craignant que le soumissionnaire ne respecte pas ses engagements (retrait de l'offre, refus du signer le contrat...) ressent le besoin de mettre en place cette garantie.

2.6.2. La garantie de restitution d'acompte (advance payment) :

Cette garantie est destinée à rembourser tout ou une partie de l'acompte qui aurait été versé par l'importateur avant la livraison de la marchandise, dans le cas où l'exportateur n'aurait pas honoré ses engagements.

2.6.3. La garanties de bonne exécution "fin" (performance bond) :

Dans le cas de non exécution par le vendeur de ses obligations contractuelles quand à la qualité de la marchandise fournie ou des prestations réalisées, l'acheteur peut demander à sa banque garante de lui rembourser tout ou une partie du montant de la garantie.

2.6.4. La garantie de retenue de garantie (retention money guarantee) :

Cette garantie dispense "la retenue de garantie" qui consiste à retenir un certain pourcentage de la valeur du contrat comme éventuel dédommagement servant à remédier à toute mauvaise livraison ou prestation effectuée. La garantie de retenue de garantie met donc fin à la rétention du montant qui garantit à l'acheteur le remboursement en cas de défaillance.

2.6.5. La garantie d'admission temporaire :

Le matériel importé dans le cadre de la réalisation d'un marché et destiné à être réexporté, est soumis au régime d'admission temporaire qui dispense la perception des droits et taxes de douane. La banque garante s'engage envers l'administration des douanes à payer à première demande ces droits si le matériel n'est pas réexporté à la date prévue.

Autres types de garanties :

2.6.6. La garantie de paiement :

Elle est destinée à assurer au bénéficiaire, le remboursement par la banque garante de tout montant qui lui serait dû dans le cadre de certains crédits (crédit acheteur par exemple) accordés par une ou plusieurs banques et/ou dans certaines transactions commerciales.

2.6.7. La garantie en faveur de la Chambre de Commerce Internationale :

Elle est délivrée en faveur de la Chambre de Commerce Internationale chargée de statuer sur une affaire. Elle a pour objet de garantir le remboursement des frais et honoraires engagés dans la procédure.

2.6.8. La garantie de découvert local :

Quand certaines entreprises étrangères ont besoin de crédits pour engager des dépenses locales, elles peuvent solliciter les banques en vue de l'obtention d'un découvert. En contre partie de ce découvert, la banque locale exige une contre-garantie de la banque de cette entreprise.

2.6.9. La garantie pour connaissance manquant :

Le bénéficiaire de cette garantie peut entrer en possession de la marchandise au cas où le connaissance ne parviendrait pas à temps. Elle ne garantit pas contre le connaissance perdu du fait que ce dernier pourrait être utilisé et par conséquent la marchandise dédouanée et volée avant que la garantie ne soit mise en jeu.

3. le réseau SWIFT.:

Le réseau SWIFT est un réseau interbancaire qui offre une palette diversifiée de services (transferts de compte à compte, opérations sur devises ou sur titres, recouvrements, etc.) ainsi qu'un haut niveau de garantie en terme de rapidité, de fiabilité et de sécurité (complètement redondant, le réseau n'est virtuellement jamais en panne, les messages échangés ne peuvent être détournés, perdus ou falsifiés). Les adhérents sont identifiés au sein du réseau par leur code appelé "*Bank Identifier Code*" (BIC) constitué

comme suit :⁴

Figure I.4: Composition d'un code BIC "Bank Identifier Code"

Composition du BIC:			
Code banque	Code pays	Code emplacement	Code branche
LLLL	LL	XX	XXX
L: lettres / X: chiffres ou lettres			

Source : www.fr.wikipedia.org/wiki/Society_for_Worldwide_Interbank_Financial_Telecommunication.

- Code Banque : (4) caractères définissant la banque d'une manière unique ;
- Code Pays : (2) caractères constituant le code ISO du pays ;
- Code Emplacement : (2) caractères de localisation (alphabétique ou numérique) pour distinguer les banques d'un même pays (ville, état, province) ;
- Code Branche : (3) caractères optionnels définissant l'agence comme une branche de la banque

('XXX' pour le siège central, 'LYO' pour une agence à Lyon, etc.)

Exemple : Le code BIC de la DEUTSCHE BANK est DEUTDE33HAN.

Les messages SWIFT :

Le réseau SWIFT permet d'échanger une grande variété de messages entre banques, sous un format qui est devenu un véritable standard du marché. Les messages SWIFT sont classés par catégories, chaque catégorie renferme en moyenne une dizaine de messages types identifiés par le code "MT" suivi de 3 chiffres, le premier chiffre représentant la catégorie, et les seconds précisant le type du message propre à une opération bien distincte. Afin de mieux expliciter cela, nous irons dans le détail de la catégorie n°7 relative au moyen de paiement le plus répandu actuellement ; le crédit documentaire :

⁴https://www.fr.wikipedia.org/wiki/Society_for_Worldwide_Interbank_Financial_Telecommunication (28/04/2016 1h30)

Tableau I.6 : Nomenclature des Messages Type du crédit documentaire

Type de message	Intitulé du type de message
MT700/710	Emission d'un crédit documentaire
MT705	Préavis d'un crédit documentaire
MT707	Modification d'un crédit documentaire
MT710/711	Notification d'une tierce banque
MT720/721	Transfert d'un crédit documentaire
MT730	Accusé de réception
MT732	Avis de levée des documents
MT734	Avis de refus
MT740	Autorisation de remboursement
MT742	Demande de remboursement
MT747	Modification d'une autorisation de remboursement
MT750	Avis d'irrégularité
MT752	Autorisation de payer, d'accepter ou de négocier
MT754	Avis de paiement, d'acceptation ou de négociation
MT756	Avis de remboursement ou paiement
MT760/761	Emission d'une garantie
MT767	Modification d'une garantie
MT768	Accusé de réception d'un message de garantie
MT790	Avis de frais, d'intérêts ou autres
MT791	Demande de paiement de charges, intérêts ou autres
MT792	Demande d'annulation
MT795	Questions
MT796	Réponses
MT799	Message libre

Source : <https://entreprises.societegenerale.fr/index.html>.

Conclusion du premier chapitre

Compte tenu du volume colossal des transactions bancaires internationales, de la nécessité que ces dernières se passent en temps réel et dans les conditions de sécurité les plus strictes, il apparaît clairement qu'aucune opération bancaire avec l'étranger ne peut être possible par les moyens de communication révolus d'où le nécessaire recours au réseau SWIFT. Néanmoins, le banquier ayant pour mission d'assurer le règlement financier d'une opération commerciale, ne doit pas en ignorer les aspects fondamentaux au risque de se confiner dans des chiffres "muets".

C'est dans ce contexte qu'une importance particulière a été accordée dans ce chapitre aux éléments primordiaux à connaître dans un domaine tel que le commerce international. Nous avons vu que le choix des incoterms et l'énumération des documents commerciaux dans le contrat représentent une sécurité contre les risques inhérents le plus souvent à des malentendus entre les cocontractants. Cependant, il existe des risques qui ne peuvent être contrôlés par la simple émission d'un document, à cet effet les banques mettent à la disposition de leur clientèle toute une gamme de garanties bancaires.

Les documents commerciaux représentent pour le banquier le "fait générateur" de tout paiement d'ordre de son client qui l'a sollicité pour effectuer une opération de commerce international. Parmi ces opérations, les opérateurs économiques font le plus souvent appel aux techniques de paiement à l'international et plus précisément le crédit documentaire que nous présenterons dans le prochain chapitre.

Chapitre II

**Crédit documentaire comme un moyen de financement à
l'international**

Introduction Partielle du deuxième chapitre :

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération. Les problèmes de recouvrement de créances combinés aux risques politiques dans certains pays, poussent l'exportateur à rechercher une technique de paiement qui offre un très haut niveau de sécurité.

De l'autre côté, l'importateur hésite à verser les fonds à l'exportateur, avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat. Les banques proposent donc une des techniques les plus sécurisantes : "le crédit documentaire" appelé couramment "Crédoc".

Le crédit documentaire, communément appelé le « Credoc ». Notre choix s'est porté sur cette technique en raison de ses procédures minutieusement étudiées par les banques intervenantes dans sa réalisation, pour assurer le bon dénouement de l'accord commercial.

Afin de mieux comprendre cette technique de crédit documentaire, nous avons mené nos recherches sur son mécanisme et ce qui concerne ces notions de bases et sa réalisation dans ce chapitre réparti sur quatre sections

La première section est consacrée aux principes et concepts fondamentaux sur le crédit documentaire.

La deuxième section éclaircira les différentes formes de crédit documentaire et les modes de sa réalisation.

La troisième section consacrée aux modes de remboursement du crédit documentaire,

La quatrième section porte sur les irrégularités et la fraude dans le crédit documentaires.

Section 1 : Principes et concepts principaux sur le crédit documentaire

1. Définition du crédit documentaire :

« Le crédit documentaire est un engagement écrit pris par une banque (banque de l'acheteur) à la demande et conformément aux instructions de son client (l'acheteur) en faveur du vendeur, en vertu duquel elle effectuera ou fera effectuer un règlement, soit par paiement immédiat ou différé ou bien par acceptation, soit en autorisant la négociation d'effets de commerce, jusqu'à concurrence d'un montant spécifié, ceci dans un délai déterminé et contre remise de document conformes... ».¹

2. Les intervenants:

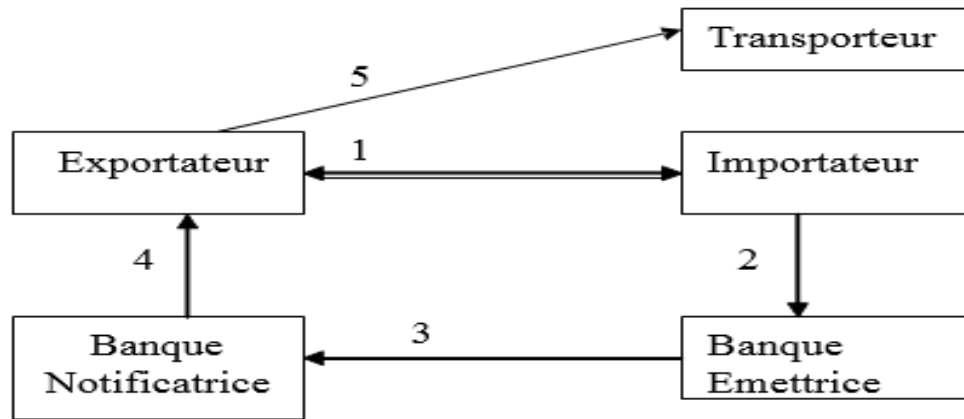
Tableau II.1 : Les intervenants du crédit documentaire.

Le donneur d'ordre	C'est l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.
La banque émettrice :	C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, procède à l'ouverture du crédit documentaire.
La banque notificatrice / confirmatrice :	C'est la banque de l'exportateur, elle lui notifie l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque peut être également la " <i>banque confirmatrice</i> " lorsqu'il s'agit d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé.
Le bénéficiaire :	C'est l'exportateur qui bénéficie l'engagement bancaire d'être payé. ²

Source : LEGRAND(G) et MARTINI(H) : op.cit, p. 135

¹ Guide des opérations de crédit documentaire, publication de la Chambre de Commerce Internationale, p. 6

² LEGRAND(G) et MARTINI(H) : op.cit, p. 135

3. Le crédit documentaire en 14 étapes :**3.1. Le crédit documentaire ouverture****Figure II.1 :** Les étapes d'ouverture de crédit documentaire.

Source : Madeleine (Nguyen-The) : Importer, 4eme édition d'Organisation 2011 page 234.

1. Après avoir négocié un paiement par crédit documentaire, l'acheteur passe commande au vendeur. Ce dernier confirme généralement les termes de la commande en adressant à l'acheteur un facteur appelée : Pro-forma ou un accusé de réception de commande.

2. un formulaire de demande d'ouverture de crédit documentaire soit écrit remplis par l'acheteur en faveur de son fournisseur, et remet à sa banque émettrice, cela afin de reprendre toutes instructions nécessaires à l'ouverture du crédit documentaire reflétant la facture pro forma Voir ci-après modèle de demande d'ouverture de crédit documentaire.

3. La banque émettrice a sa part ouvre un crédit documentaire à être adressé à la banque notificatrice. Elle reprend les indications de la demande d'émission. en ajoutant sa propre garantie au crédit documentaire, et couvrant les risques pour l'acheteur.

4. Le bénéficiaire soit informé par sa banque qu'un crédit documentaire à été ouvert en sa faveur en lui transmettant la copie du document émis par la banque émettrice cette dernière « confirme » le Credoc elle s'engage à payer le bénéficiaire..

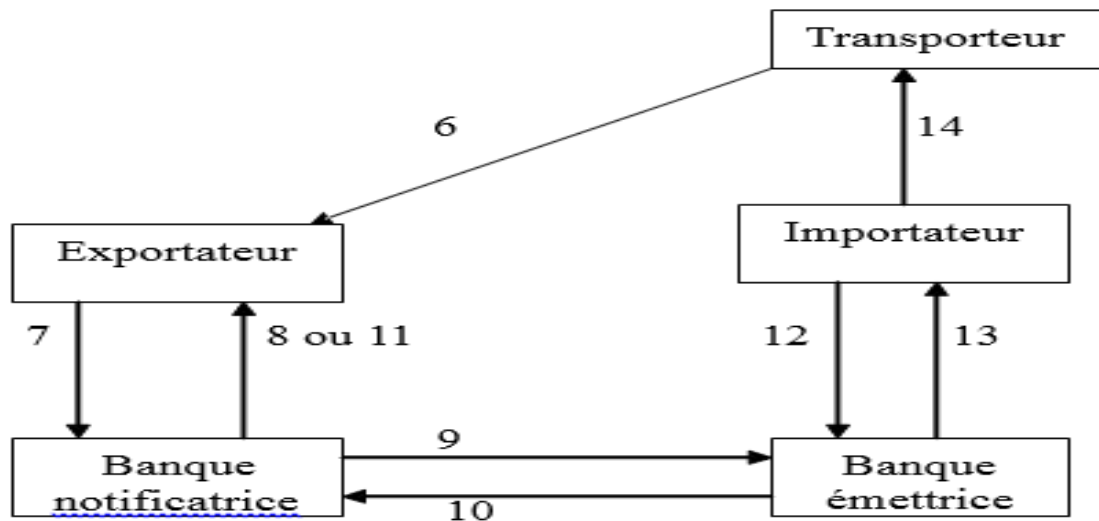
5. Le bénéficiaire (vendeur) se doit d'examiner attentivement tous les termes du crédit documentaire afin de vérifier s'il peut respecter toutes les exigences émises et si elles sont conformes à la négociation commerciale. Si le bénéficiaire constate des non-conformités

(modifications des conditions de règlement...), des erreurs, des impossibilités (date d'expédition trop rapprochée...), des erreurs, des impossibilités (date d'expédition trop rapprochée...), il doit immédiatement en faire part au donneur d'ordre (l'acheteur) et lui demander de faire effectuer les modifications nécessaires (amendements) par la banque émettrice.

6. Lorsque le bénéficiaire est d'accord avec les termes du crédit documentaire, il procède à l'expédition et remet la marchandise au transporteur avant la « date limite d'expédition » portée sur le crédit documentaire.

3.2. Le crédit documentaire réalisation

Figure II.2: Les étapes de la réalisation de crédit documentaire.



Source: Madeleine (Nguyen-The):op.cit, p.235.

7. le transporteur remet au bénéficiaire les documents de transport exigés dans le crédit documentaire, Après l'expédition.

8. L'exportateur réunit la liasse documentaire dans le délai imparti, décidé par l'acheteur. Par défaut, le vendeur disposera de 21 jours après la date portée sur la titre de transport pour remettre ses documents en banque, mais tout en respectant également la date de validité du crédit documentaire.

9. La banque notificatrice analyse méticuleusement les documents pour vérifier leur conformité aux termes du crédit documentaire. Elle peut procéder au règlement du bénéficiaire

(sauf bonne fin ou définitivement en cas crédit documentaire confirmé), ou bien accepter la traite. Elle peut également attendre le rapatriement des fonds de la banque émettrice avant de payer le fournisseur (dans le cas d'un crédit documentaire non confirmé ou de documents irréguliers).

10. La banque notificatrice présente à son tour les documents à la banque émettrice pour obtenir le remboursement de son avance ou le paiement du crédit documentaire.

11. La banque émettrice vérifie à son tour les documents pour s'assurer qu'ils sont strictement conformes aux instructions du crédit documentaire. Elle remet alors des documents à l'acheteur contre paiement ou engagement de paiement. Parallèlement, elle transfère les fonds à la banque notificatrice.

14. L'acheteur étant en possession des documents, il peut faire retirer et dédouaner sa marchandise.

4. Aspect juridique d'un crédit documentaire :

Le crédit documentaire est régi par les RUU (Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires) codifiées par la Chambre de Commerce Internationale afin de pallier à certaines divergences. C'est une série de règles reconnues et utilisées à l'échelle internationale pour ce qui est des crédits documentaires. Elles régissent toute lettre de crédit, lorsque les modalités prévoient expressément qu'elle est assujettie aux RUU.

Il y a lieu de noter que les premières règles et usances relatives aux crédits documentaires ont été publiées par la CCI 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 1993.³

La 7^{ème} publication en 2007 des Règles et Usances Uniformes (RUU 600) est actuellement en vigueur. Cette version apporte par rapport à la précédente (RUU 500) les changements suivants :

- De nouvelles sections sur les "définitions" et les "interprétations" apportent la clarté sur des termes ambigus ;

³ Manuel de procédures : op.cit, p 41 .

- La phrase "délai raisonnable" pour l'acceptation ou le refus de documents a été remplacée par une période fixe à 5 jours ouvrés ;
- Le langage est simple, claire et compréhensible ;
- Réduction du nombre d'articles : 39 articles au lieu des 49, mais plus complets afin d'éviter les doublons ;
- Un glossaire.

La Publication 600 des RUU ne bouleverse pas l'esprit des dites règles. Les fondamentaux demeurent car elles ne font qu'apporter un grand nombre de précisions, souvent connues mais non écrites. Elles sont presque parfaites...sauf que certains points restent à approfondir comme la concordance des documents entre eux, la perte des documents...

5. Caractéristiques du crédit documentaire:

5.1. Les dates butoirs :

Une opération couverte par crédit documentaire comporte des dates butoir qui doivent être respectées :

- Date limite d'expédition : conditionne la date d'arrivée des marchandises dans le pays de l'importateur.
- Vieillesse des documents "*documents anciens*" ou "*stale documents*" : 21 jours date du document de transport (le crédit documentaire peut indiquer un délai plus court)
- Date limite de validité : le crédoc doit stipuler le lieu et la date extrême de présentation des documents.

5.2. Le pli cartable :

Un pli cartable est un pli, généralement expédié avec le capitaine du navire, renfermant l'ensemble des documents permettant à l'importateur de dédouaner rapidement ses marchandises. Une fois en possession du connaissement et de la facture définitive, l'importateur fait endosser le connaissement et domicilier la facture par la banque émettrice pour procéder au dédouanement.

5.3. Les réserves :

Malgré les contrôles du bénéficiaire et de la banque notificatrice ou confirmatrice, pratiquement 75 % des remises de documents dans le cadre des crédits documentaires font l'objet de réserves. On peut distinguer les réserves mineures des réserves majeures même si cette distinction n'existe pas dans les RUU :

- Une réserve mineure est une réserve qui ne porte pas préjudice à la réalisation du

crédit documentaire, comme une erreur d'orthographe : "port d'Algé" au lieu de "port d'Alger".

- Une réserve majeure est celle qui est assez importante pour empêcher le paiement, comme : la date des documents est antérieure à la date du document de transport, embarquement tardif de la marchandise, expiration du crédit documentaire...

5.4. Autres caractéristiques :

Toute demande de crédit documentaire est basée sur une " Demande d'émission de crédit documentaire" renseignée par l'importateur, cette demande contient les instructions suivantes :

- Date de la demande d'ouverture du crédit documentaire.
- Désignation et coordonnées du donneur d'ordre.
- Nom de la banque émettrice.
- Désignation et coordonnées du bénéficiaire.
- Date et lieu d'expiration du crédit (la date est fixée en général à 21 jours de la date du B/L, le lieu est celui où se situe la banque émettrice).
- A émettre par télex ou Swift.
- Montant.
- Crédit transférable ou non transférable.
- Crédit confirmé ou non confirmé.
- Mode de réalisation.
- Assurance couverte par le donneur d'ordre ou le bénéficiaire.
- Expéditions partielles et transbordements autorisés ou non autorisés.
- Lieu de destination et date limite d'expédition.
- Description de la marchandise et/ou des services, terme de vente (incoterm utilisé).
- Documents requis.
- Documents à présenter dans les XX jours après la date d'expédition mais pendant la période de validité du crédit ;
- Autres instructions.

Dans un crédit documentaire, les banques vérifient la conformité des documents par rapport aux instructions de l'importateur. Elles ne sont pas engagées quant à la qualité de la marchandise, la véracité des mentions sur les documents ni à leur authenticité.

Le crédit documentaire est : D'une part : lié au contrat de commerce international car

il est censé en assurer le paiement ; D'autre part : indépendant du contrat, sa nature exclusivement documentaire ne garantit que l'exécution technique par les banques de l'opération sans s'immiscer dans les relations entre les cocontractants.

Section 2 : les formes de crédit documentaire et les modes de sa réalisation

1. Types du crédit documentaire:

Selon le degré de sécurité pour l'exportateur et de coût plus élevé pour l'importateur, les crédits documentaires se classent en deux (2) catégories.

Tableau II.2 : Les catégories du crédit documentaire.

Le crédit documentaire irrévocable	Le crédit documentaire irrévocable et confirmé
C'est un crédoc qui ne peut être annulé ou même modifié par la banque émettrice sans l'accord conjoint de l'importateur et de l'exportateur tant que la validité du crédit documentaire n'a pas expiré. "Un crédit est irrévocable même s'il n'y a aucune indication à cet effet."¹	Il assure à l'exportateur deux engagements de paiement indépendants ; celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice. Ce type de crédoc a le coût le plus élevé, la sécurité jouant au profit de l'exportateur, l'importateur a la possibilité de demander que les frais de confirmation soient supportés par l'exportateur.

Source : LEGRAND(G) et MARTINI(H) : op.cit.p135

Figure II.3 : Types du crédit documentaire par niveau de sécurité



Source : LEGRAND(G) et MARTINI(H) : op.cit. p. 137.

¹ Article 3 des Règles et Usances Uniformes (RUU 600) , brochure n°600 de la CCI, 2007

Il existait un autre type de crédit documentaire : le crédoc révocable. De par sa nature "*révocable*" à tout instant par l'importateur, cette forme a été exclue par les RUU 600 pour le peu de sécurité apportée au vendeur.

1.3. Les crédits documentaires spéciaux

1.3.1 Le crédoc révolving ou renouvelable :

C'est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé et plafonné sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice. Il permet le règlement de plusieurs expéditions consécutives sans avoir à ouvrir à chaque une d'elles un nouveau crédit documentaire, ce qui serait trop coûteux et trop lent. On distingue deux crédocs renouvelables :

- Ce crédoc peut être renouvelable quant à sa durée ; c.à.d. le crédoc est automatiquement disponible pour un montant pour chaque période prédéterminée (chaque mois, chaque 6 mois etc.). Selon qu'il soit cumulatif ou non cumulatif, les tranches non utilisées pendant les périodes précédentes sont rajoutées ou pas aux tranches suivantes.

- Il peut être renouvelable quant à sa valeur ; il est renouvelable automatiquement jusqu'à concurrence du montant total convenu et de l'échéance préalablement fixée.

1.3.2. Le crédoc "red clause":

Le fournisseur peut ne pas disposer de moyens financiers suffisants pour fabriquer la marchandise que l'importateur souhaite acheter, et ce type de crédoc permet d'éviter cet inconvénient.

C'est un crédit documentaire dans lequel figure une clause spéciale en rouge d'où son appellation en anglais, autorisant la banque notificatrice ou la banque confirmatrice, à effectuer une avance de fonds au bénéficiaire d'une certaine partie du montant du crédoc, ou de sa totalité, avant l'expédition des marchandises.

Cette avance est déductible du règlement final, et est remboursable par la banque

émettrice et donc par le donneur d'ordre en cas de non-exécution du contrat.²

1.3.3 Le crédoc "green clause" :

Suit exactement le même principe que le crédoc *red clause* à la différence que les paiements d'avance ne seront effectués que contre présentation de documents prouvant l'existence des marchandises (reçu d'entrepôt, reçu de transitaire, certificat d'inspection).

Contrairement au "red clause", le crédoc "*green clause*" doit son appellation à son utilisation pour l'échange de produits agricoles en Australie. Ce crédoc comporte pour le donneur d'ordre moins de risques que le "red clause" dans la mesure où les marchandises constituent une garantie de remboursement des avances consenties dans le cas où le bénéficiaire ne présenterait pas les documents requis dans le crédit documentaire.

1.3.4 Le crédit documentaire transférable :

Certains fournisseurs font appel à des intermédiaires pour prospector les marchés. Le prospect réussit à vendre le produit du fournisseur mais ne peut l'acheter pour son compte et le revendre faute de moyens. C'est pour ce genre de situations qu'on a recours au crédit transférable.

Les RUU 600 expliquent clairement ce qu'est un crédit transférable. C'est un crédit qui *"peut être rendu réalisable en totalité ou en partie au profit d'un autre bénéficiaire (le second bénéficiaire) à la demande du bénéficiaire (le premier bénéficiaire)."*³

En vertu du même article, un crédoc transféré signifie qu'il est réalisable par la banque transférante au profit d'un second bénéficiaire. La banque transférante est une banque désignée par la banque émettrice qui transfère le crédoc.

Ce crédit documentaire n'est transférable qu'une seule fois à un second bénéficiaire ou plusieurs seconds bénéficiaires, l'article 38 alinéa "d" des RUU 600 est claire sur ce point : *"Un crédit peut être partiellement transféré à plusieurs seconds bénéficiaires à condition que les tirages ou les expéditions partiels soient autorisés"*⁸.

Un crédit transféré ne peut pas être transféré à la demande d'un second bénéficiaire

² MONOD (Didier-Pierre) : op.cit, p 139.

³ Article 38 des Règles et Usances Uniformes (RUU 600) , brochure n°600 de la CCI, 2007

en faveur d'un autre bénéficiaire. Le premier bénéficiaire n'est pas considéré comme un autre bénéficiaire.

1.3.5 Le crédoc "back to back" ou le crédoc adossé :

Lorsque le donneur d'ordre ne souhaite pas ouvrir un crédoc transférable, ou lorsque le bénéficiaire (qui n'est pas le fournisseur) ne veut pas que son fournisseur sache que sa marchandise est sous-traitée, il est recommandé à l'exportateur d'utiliser le crédoc "back to back".

Les termes "back to back" signifient que deux crédits documentaires sont adossés. Un premier crédoc ouvert par le donneur d'ordre en faveur du premier bénéficiaire (sous-traitant), et un second crédoc ouvert par le sous-traitant qui est à son tour le donneur d'ordre, au profit d'un autre bénéficiaire qui est son fournisseur. De ce fait, la banque notificatrice (banque du sous-traitant) devient dans le second crédoc banque émettrice. Ainsi le crédit documentaire back to back peut être indéfiniment adossé.

Les RUU ne traitent pas ce type de crédit documentaire puisqu'il s'agit de deux crédocs juridiquement indépendants.⁴

2. Les Modes de réalisation du crédit documentaire :

Il existe quatre (4) modes de réalisation du crédit documentaire qui ont été conçus et développés en tenant compte de la complexité du règlement d'une opération de commerce international. En vertu de l'article 6-b des RUU 600 : "un crédit doit indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, paiement différé, acceptation ou négociation."⁵

2.1_Crédoc réalisable par paiement à vue

Le paiement se fait immédiatement par la banque désignée après présentation de documents conformes.

" La banque désignée signifie la banque auprès de laquelle le crédit est réalisable ou toute banque dans le cas d'un crédit réalisable auprès de toute banque."⁶

⁴ BOUCHATAL (Sabiha) : op.cit,P38.

⁵ Article 3 des RUU 600.

⁶ Article 2 des Règles et Usances Uniformes (RUU 600) , brochure n°600 de la CCI, 2007

2.2.Crédoc réalisable par paiement différé :

Dès présentation de documents conformes, la banque désignée s'engage à payer l'exportateur à la date d'échéance prévue dans le crédit documentaire. Cette date est fixée à X jours soit, de la date de la facture, de la date du document de transport ou de la date de reconnaissance des documents conformes par la banque désignée.

2.3.Crédoc réalisable par acceptation :

Dans ce type de crédoc, l'exportateur accorde à l'importateur un délai de paiement, qui est matérialisé par le tirage d'une traite sur la banque désignée qu'elle accepte en échange de documents conformes. La banque ne procède au paiement qu'à l'échéance fixée sur la traite.

2.4.Crédoc réalisable par négociation :

Ce mode de réalisation a été conçu pour concilier la volonté de l'acheteur à obtenir un délai de paiement et celle de l'exportateur à ne pas déprimer sa trésorerie. L'exportateur remet à sa banque les documents accompagnés d'une traite pour négociation, il existe deux cas de figure :

- Cas du crédit documentaire irrévocable : La banque notificatrice (négociatrice) envoie les documents accompagnés de la traite à la banque émettrice. Cette dernière effectue le transfert de fonds en faveur de la banque négociatrice "*Sauf Bonne Fin*" c.à.d. sauf si les documents ne présentent pas de réserves. La banque négociatrice paye à son tour le bénéficiaire.

- Cas du crédit documentaire irrévocable et confirmé : La banque confirmatrice procède au paiement de l'exportateur contre les documents conformes qu'il lui a remis, les envoie à la banque émettrice accompagnés de la traite et lui demande en échange le remboursement des fonds qu'elle avait décaissés pour créditer le bénéficiaire.

La banque notificatrice prélève sur le bénéficiaire du crédoc, une commission et des intérêts débiteurs pour le nombre de jours entre l'envoi des documents à la banque émettrice et le retour des fonds.

Le terme "négociation" a longtemps été imprécis, les RUU 600 ont définitivement

clarifié ce point: *"La négociation signifie l'achat par la banque désignée de traites (tirées sur une banque autre que la banque désignée) et/ou de documents en vertu d'une présentation conforme, en avançant ou en acceptant d'avancer les fonds au bénéficiaire avant ou au plus tard le jour ouvré où le remboursement est dû à la banque désignée."*⁷

⁷ Article 4 des Règles et Usances Uniformes (RUU 600) , brochure n°600 de la CCI, 2007

Section 3 : Les modes de remboursement du crédit documentaire :

Dans cette phase d'étude on passe à l'examen des différents modes relatifs aux remboursements du crédit documentaire de banque à banque.

Les « RUU » relatives au crédit documentaire ne présentent pas d'indications précises sur ce sujet, ce sont les règles et usances uniformes relatives aux remboursements de banque à banque « RUR » n° 525 qui donnent le cadre réglementaire de cette procédure. Editées par la chambre de commerce international ces sont en vigueur depuis le 1^{er} juillet 1996.¹

1. Définition de base :

Tableau II.3: tableaux de définition de quelques termes.

banque de remboursement	désigne la banque chargée de et/ou autorisée à effectuer le remboursement conformément à l'autorisation de remboursement
autorisation de remboursement	désigne l'ordre et /ou l'autorisation-indépendant du crédit-qui est émis par la banque émettrice à l'intention d'une banque de remboursement aux fins d'assurer le remboursement d'une banque réclamante ou, si la banque émettrice le demande d'accepter et de payer une/des lettres de change à terme tiré (es) sur la banque de remboursement
amendement de remboursement	désigne un avis de la banque émettrice à la banque de remboursement apportant des modifications à une autorisation de remboursement.
Banque réclamante	désigne la banque qui paie ; s'engage à un paiement différé, accepte une/des traite(s) ou négocie en vertu d'un crédit et présente une demande de remboursement, le terme « banque réclamante » vise aussi une banque autorisée à présenter une demande de remboursement à la banque de remboursement pour compte de la banque qui paie, s'engage à un paiement différé ou accepte des traites

Source : Elaboré par nous-mêmes.

¹ LAHLOU(Moussa) : le crédit documentaire, Edition ENAC France 1999 , p :121

Avant d'entamer les différents modes de remboursements nous avons jugé utile de donner au préalable quelques définitions des termes utilisés dans le tableau précédent.

2.Genres d'instructions de remboursement du crédit documentaire

Il existe deux genre d'instructions que la banque émettrice peut donner à la banque notifiante; selon que le crédit est bilatéral ou multilatéral.

- Si le crédit est bilatéral et qu'il est payable à vue, la banque émettrice disposant d'un compte auprès de la banque notifiante dans la monnaie de crédit ; donnera par exemple ses instructions de remboursement dans la case appropriée de son ouverture de crédit comme suit :

« Nous vous autorisons à débiter notre compte dans vos livres valeurs X jours ouvrable à dater de la négociation des documents reconnus conformes aux termes et conditions du présent crédit et de votre envoie de télex ou message Swift d'information de remboursement adressé à nous-mêmes »

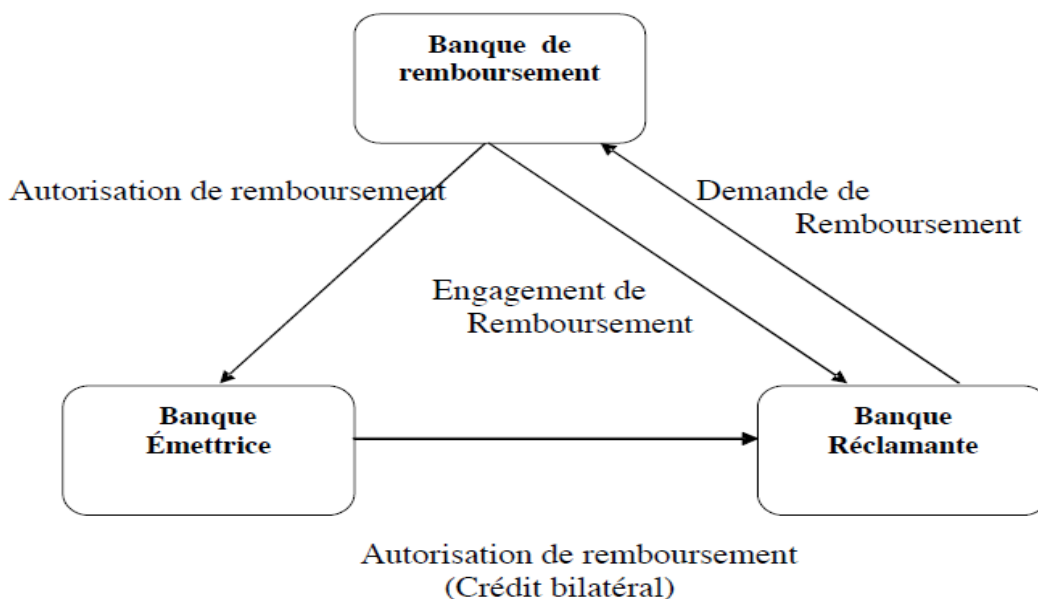
- Si la banque émettrice ne dispose pas de compte auprès de la banque notifiante ou si la devise de la transaction est différente de celle des pays des parties contractantes, on dit que le crédit est multilatéral. La banque émettrice donnera par exemple ses instructions de remboursement pour un crédit payable à vue dans la case appropriée de son ouverture de crédit comme suit :

« En remboursement de vos paiements, nous vous autorisons à réclamer les sommes déboursées auprès de la banque X, à qui nous adressons, à dater du présent crédit, notre autorisation de remboursement en conformité aux règles uniformes de la C.C.I. régissant le remboursement de banque à banque (brochure 525). Il est bien entendu que vos paiements et votre réclamation de remboursement porteront valeurs X jours à dater de la négociation des documents reconnus conformes aux termes et conditions du présent crédit et de votre envoi de télex ou message Swift d'information de votre réclamation de remboursement adressée à nous même ».

Ces formulations seront bien entendu adaptées dans le cas d'un règlement l'échéance d'une traite payable et/ou remboursable aux caisses de la banque de

remboursement.²

Figure II.4 : Les modes de remboursement.



Source : MECHICHE (Abdeslam): La domiciliation bancaire et les différents modes de règlements , mémoire de fin d'études, INSFP, 2013.P71 .

3. L'autorisation de remboursement

Parallèlement à la transmission de l'ouverture du crédit documentaire à la banque notifiante assortie d'instructions précises de remboursement, la banque Emettrice adressera simultanément son autorisation de remboursement à la banque chargée de remboursement pour honorer les réclamations de la banque réclamante. Cette autorisation de remboursement peut être assortie d'une clause invitant la banque de remboursement à émettre son engagement irrévocable de remboursement

La pratique nécessite que la forme de l'engagement de remboursement doive concorder avec celle donné au crédit documentaire : car il serait illogique de donner une autorisation irrévocable pour un crédit documentaire révocable

Il est évident qu'une autorisation de remboursement ou une annulation de l'autorisation de remboursement ne libère pas la banque émettrice de ces engagements envers la banque notifiante. Elle restera donc responsable devant elle d'autant plus qu'elle devra

² LAHLOU(Moussa) : op.cit , p :123

honorer ses réclamations de la banque de remboursement antérieure à la date de réception de la modification ou de l'annulation.

– Montant et mode de paiement de l'autorisation de remboursement :

Le montant de l'autorisation de remboursement et son mode de paiement seront fixés suivants les termes et conditions du crédit documentaire. Ce montant peut être payable à vue ou à terme ou bien combiner les deux modalités si le crédit comprend à la fois un paiement à vue et à terme. Le montant à payer doit indiquer séparément le principal, les frais et commissions et le taux d'escompte éventuel en précisant qui devra payer ses charges.

Figure II.5 : les types de paiement du crédit documentaire.

Paielement à vue

Le montant de l'autorisation remboursable à vue découle d'un crédit dont la totalité ou une partie est payable au comptant contre remise des documents conformes par le bénéficiaire. Le montant de la demande de remboursement exigé par la banque réclamante à la banque de remboursement est payable dans un délai n'excédant pas trois jours sans qu'il soit nécessaire de présenter une traite à vue sur la banque de remboursement.

Paielement à terme

Lorsqu'un crédit documentaire prévoit des acceptations des traites payable aux caisses de la banque Notifiante ou confirmante, la banque émettrice, donne son autorisation de remboursement à la banque Réclamante et à la banque de remboursement pour le paiement de ou des traites à échéance. Lorsque le crédit prévoit que les traites acceptées par la banque émettrice seront payable à ses caisses, elle autorise au fur et mesure de la

Source : Elaboré par nous-mêmes.

Dans ces deux cas, l'autorisation de remboursement doit indiquer les informations suivantes :

Terme d'échéance d'une/des traite(s) à tirer :

- ✓ Nom du tireur.
- ✓ La partie responsable pour l'acceptation et les frais d'escompte le cas échéant.

- **Acceptation et paiement de traite par la banque de remboursement :**

Par ses articles 6e et 9c les RUR ont introduit la possibilité de faire accepter et payer des traites à échéances par la banque dite de remboursement sur la base d'une autorisation irrévocable de remboursement de la banque émettrice. L'acceptation et le paiement sont accomplis directement et personnellement par la banque émettrice et la banque notifiante et confirmante sur la base de la conformité des documents par rapport aux termes et conditions du crédit.

L'acceptation d'une traite est inconditionnelle, la banque qui accepte est tenu d'honorer son engagement à l'échéance même en l'absence de couverture de fonds ou bien même, si la banque émettrice conteste la régularité des documents. Alors que dans les autres cas, elle peut refuser l'acceptation et le remboursement à la banque réclamante pour cause d'irrégularité.

Dans cette option d'acceptation, il faut bien admettre que la banque dite de remboursement est totalement non concernée par le crédit documentaire et ses documents et noter que le mandat qu'elle reçoit ne consiste pas à exécuter la demande de remboursement dont le paiement de la créance a été déjà effectué au profit du porteur de bonne foi de la traite. Mais à accepter et payer une traite tirée sur elle-même avec un mandat de se faire rembourser par le débit du compte de la banque émettrice.

4. Engagement de remboursement de la banque de remboursement :

L'engagement de remboursement est émis par la banque de remboursement en faveur de la banque réclamante, comme nous l'avons vu cet engagement peut être révocable ou irrévocable ce dernier ne peut être modifié ou annuler sans l'accord de la banque réclamante. De ce fait la banque de remboursement ne peut émettre un engagement irrévocable que sur la base d'un arrangement avec la banque émettrice.

– **Forme et notification de remboursement :**

L'engagement de remboursement peut être irrévocable ou non, Son émission et sa modification peuvent être notifiées à la banque réclamante par télétransmission authentifiée ou par lettre revêtue des signatures autorisées de la banque de remboursement

Aux termes de l'article 9 d des RUR, un engagement doit comporter, outre l'identification de la banque qui l'a émis les termes et les conditions suivants :

1. Le N° du crédit et la banque émettrice.
2. La monnaie et le montant de l'autorisation de remboursement.
3. Montants supplémentaires payables et seuil de tolérance, s'il y a lieu.
4. Devise et montant de l'engagement de remboursement.
5. Date ultime de présentation de réclamation.
6. Les parties qui devront payer les frais d'engagement de remboursement, si celle-ci est autre que la banque Emettrice. Si les frais et commission a sont la charge de la banque Réclamante la banque de remboursement doit indiquer par la banque l'ensemble des frais qui seront déduits du montant réclamé

Section 4 : Les irrégularités et la fraude dans le crédit documentaire :

1. Les irrégularités dans le crédit documentaires

1.1. Définition de l'irrégularité

Si, lors, de l'examen, il ressort que tous les termes et conditions du crédit ont été respectés, les banquiers chargés de cette vérification ne pourront qu'exécuter l'engagement auquel ils avaient souscrit

L'article 13 des règles et usances dit encore que :

« Les banques doivent examiner avec soin raisonnable tous les documents stipulés dans les crédits pour vérifier s'ils présentent ou non l'apparence de conformités avec les termes et les conditions du crédit. La conformité apparente des documents stipulés avec les termes avec les termes et conditions du crédit sera déterminée en fonction des pratiques bancaires internationales telles que reflétées par les présents articles ».

Comme on peut le constater par ces deux articles, les règles et usances insistent sur « l'apparence de conformité » des documents. Cela signifie que la banque doit simplement rapprocher les documents des termes de crédit, à l'exclusion de toute interférence du contrat commercial passé entre l'acheteur et le vendeur et de toute recherche de la correspondance de ces documents avec l'opération de base. Les documents présentés doivent être compatibles entre eux. A défaut ils seront considérés comme ne présentent pas l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit »¹

Si les documents sont dument conformes aux termes et conditions du crédit, le vendeur en recevra la contre-valeur, même si l'opération comporte une différence par rapport au contrat commercial, ou si les documents ne représentent qu'une vente fictive ou frauduleuse.

¹ Article 13 des Règles et Usances Uniformes (RUU 600) , brochure n°600 de la CCI, 2007

1.2. Irrégularités régulièrement recensées : Généralités :

- ✓ Expédition tardive.
- ✓ Remise tardive des documents.
- ✓ Crédit échu.
- ✓ Montant du crédit dépassé.

1.2.1.Principales irrégularités sur facture :

- ✓ Description des marchandises non conforme aux termes du Crédit documentaire.
- ✓ Absence de précision d'éléments demandés dans le Crédit documentaire.
- ✓ Nombre de pièces facturées inférieur ou supérieur à ce qui est requis.
- ✓ Pas de référence à la facture pro forma ou au bon de commande.
- ✓ Incohérences des informations entre facture et autres documents.

1.2.2. Principales irrégularités sur documents d'expédition :

- ✓ Signature non conforme (non en adéquation avec ce qui est requis dans les RUU 600).
- ✓ Mention on board non conforme (absence de date, de signature, d'un nom de bateau ou de port de départ dans le cas particulier de navire prévu ou port de départ prévu).
- ✓ Désignation de la consigne ou du notify erronée ou absente.
- ✓ Emetteur incorrect.
- ✓ Absence d'endos.
- ✓ Incohérence des données entre document d'expédition et Crédit documentaire et/ou autres documents.
- ✓ Connaissance maritime : absence de la mention « on board » sur document « reçu pour être chargé ».
- ✓ Lettre de transport aérien : absence de la date effective et du numéro de vol.
- ✓ Lettre de voiture routière : absence du numéro de camion, absence de signature de l'expéditeur ou du transporteur.

Tableau II.4 : Principales irrégularités sur les autres documents

1.2.3. Principales irrégularités sur les autres documents		
Certificat d'origine :	Certificat d'assurance :	Certificat d'assurance :
Non émis ou non signé par organisme demandé dans le Crédit documentaire, nombre de pièces différent de la facture, dénomination de marchandise différente de la facture.	✓ Montant assuré inférieur. ✓ Risques couverts incomplets ✓ Signature non-conforme. ✓ Absence d'endos	✓ Aucune désignation de marchandise. ✓ Différence de poids ou du nombre de colis avec les autres documents.

Source : Elaboré par nous-mêmes.

1.3. Les causes des irrégularités

A l'import, le plus souvent en raison de défauts dans le montage du crédit documentaire.

A l'export, le plus souvent à cause de problèmes dans la lecture et l'interprétation des termes du crédit documentaire.

1.4. Les précisions nécessaires pour éviter les irrégularités :**Tableau II.5 : Les précisions nécessaires pour éviter les irrégularités.**

A l'import	A l'export
▪ Regarder la cohérence des dates par rapport à la réalisation de l'expédition ▪ Se référer aux conditions de vente conclues sur l'opération commerciale. ▪ Se renseigner sur les documents indispensables au dédouanement, ne pas surcharger l'ouverture par des certificats qui n'ajoutent rien en croyant pallier les risques de la transaction. ▪ Limiter la description des marchandises à l'essentiel ▪ Ne pas intégrer de clauses non documentaires ▪ Connaître précisément les points de départ et d'arrivée des marchandises et selon les conditions de vente apporter	▪ Lire attentivement le crédit documentaire qui vous est notifié ▪ Relever tous les éléments qui pourraient être interprétables ou qui ▪ empêcheraient la réalisation du paiement. ▪ Revenir vers le donneur d'ordre (votre acheteur) pour lui faire part des problèmes relevés. ▪ Ne pas effectuer d'expédition si vous n'avez pas reçu les modifications demandées. ▪ Pour appuyer votre demande auprès de l'acheteur, demander à la banque notificatrice d'intervenir de son côté pour lister les modifications à recevoir. ▪ Si vous souhaitez une confirmation, la banque qui accepte de confirmer doit s'assurer au préalable de la faisabilité de la transaction.

Source : Elaboré par nous-mêmes.

2. La fraude dans le crédit documentaire**2.1. Définition de la fraude :**

La fraude peut être définie comme étant «un fait accompli avec l'intention de porter atteinte aux intérêts d'autrui ou de se soustraire à l'application d'une règle de droit»².

La fraude est la seule exception qui puisse faire obstacle au déroulement normal du

² Dictionnaire de droit privé, Montréal, Centre de recherche en droit privé et comparé du Québec, 1985, p 96.

crédit documentaire. Une fraude est constatée par la banque dans les documents présentés par le bénéficiaire, celle-ci doit refuser de payer contre ces documents.

2.2. Caractères de la fraude :

La majorité de la doctrine divise la fraude en fraude matérielle et fraude intellectuelle. Nous allons voir cette division.

2.2.1. La fraude matérielle:

Il y a fraude matérielle lorsque l'un des documents prévus au crédit est faux, Apocryphe, qu'il y a une contrefaçon ou qu'il a été émis par quelqu'un qui n'en avait pas le pouvoir, et l'acte est fait dans l'intention de nuire.

La fraude matérielle dans les documents stipulés à l'accréditif est assimilée habituellement à de fausses dates de livraison ou à de fausses énonciations, soit d'ordre général, soit concernant la description des marchandises dans les documents de transport ou autres sortes de documents.³

2.2.2. La fraude intellectuelle:

La fraude matérielle se traduit en fraude intellectuelle quand les documents sont authentiques mais représentent une quantité de marchandises alors qu'il n'y en a pas du tout, ou qu'elles sont de qualité moindre.

Elle est constituée par des documents authentiques comportant de fausses énonciations, mais qui présentent une apparence de conformité. Ses éléments essentiels sont la mauvaise foi et l'absence de droit. Le document émane bien de son auteur et est irréprochable dans son apparence matérielle

Le crédit documentaire est alors authentique, tandis que sont faux un, plusieurs ou tous les documents présentés pour utiliser le crédit.

Il contient toutefois des énoncés contraires à la vérité.

³ LACOURSIERE(Marc) : La sécurité juridique du crédit documentaire informatisé, Les Editions Yvon Blais Inc., 1998, p. 27.

2.3. Manifestation de la fraude :

Une fraude dans le contrat de base est celle découverte à l'examen du contrat qui forme la base de la transaction, c'est-à-dire le contrat entre le vendeur exportateur et l'acheteur importateur, mais que le banquier ne peut s'en apercevoir dans les documents en apparence conforme selon le crédit documentaire.

La fraude manifestant dans le contrat de base, concerne la fraude intellectuelle que nous avons évoquée précédemment. Ainsi, la reconnaissance de la fraude intellectuelle empêche la banque de payer le bénéficiaire si elle a connaissance de la fraude, malgré que les documents soient parfaitement conformes.

Avec le progrès technologique de nos jours, l'article 22c des nouvelles R.U.U. a consacré l'acceptabilité des documents informatisés convenus par les parties, outre les supports traditionnels comme une tentative pour lutter ou diminuer au moins la fraude dans le crédit documentaire traditionnel on passant au crédit documentaire dématérialisé ; car le donneur d'ordre risque un danger malgré l'existence de la protection par les systèmes de codage actuellement.

Les documents électroniques sont actuellement reconnus comme un moyen privilégié de sécurisation du crédit documentaire dans le commerce international et sont constitués par des documents détachés du support papier, en vertu du principe de la stricte conformité des documents, la situation reste toujours compliquée pour les banques dans l'opération du crédit documentaire même si l'informatisation des documents et l'apparition de l'eRUU⁴ sont devenus incontournables.

Cette initiative de dématérialisation du crédit documentaire a été déjà concrétisée par des logiciels de gestion qui ont but de réduire le taux de réserves et les irrégularités qui mènent très facilement à la fraude dans de nombreux cas on prend par exemple le logiciel FINELIA, COSMOS, DELTA V8...

Mais en attendant l'application de cette dématérialisation, qui suppose améliorer les chances d'une utilisation plus sécurisée des modes de paiement internationaux généralement et le crédit documentaire particulièrement, quel est la partie concernée de régler les

⁴ supplément aux RUU 500 pour les présentations électroniques des Règles et usages uniformes, CCI no 500/3, 2002.

différends ?⁵

2.4. Règlement des litiges dans les crédits documentaires : le DOCDEX

Depuis le 1^{er} octobre 1997, la CCI la chambre de commerce internationale propose aux parties à un crédit documentaire un système innovant pour régler leur différend sur une base d'expertise indépendante, impériale et rapide. Ce système est appelé «DOCDEX », acronyme de son appellation anglaise documentary Credit Dispute Resolution Expertise. Plus de vingt différends ont déjà été soumis au centre international d'expertise de la CCI. Ces différends ont été réglés dans les délais fixés dans les règles DOCDEX. Cela témoigne du succès du DOCDEX comme une alternative aux contentieux judiciaire et arbitral qui sont non seulement longs et coûteux, mais révèlent souvent aussi un résultat ou une motivation insatisfaisante s'il s'agit d'un magistrat ou d'un arbitre non spécialisé.

Devant la réception du DOCDEX par les opérateurs du commerce international et les banquiers, la commission bancaire de la CCI a décidé, le 7 novembre 2001, de l'élargir pour accueillir désormais tout différend concernant l'application de l'une quelconque des règles uniformes élaborées par cette commission.

⁵ CHEHRIT(Kamel),les crédits documentaires, 2^{em} édition,Grand Alger Livres,Alger,2007. p 91.

Conclusion partielle du deuxième chapitre :

D'après les trois sections présentées dans ce chapitre, concernant la définition du crédit documentaire, ses aspects juridiques, ses étapes, ses intervenant et ses caractéristiques, nous avons conclu que le crédit documentaire un engagement entre deux parties, a traves deux banques par lesquelles les contacteurs se prémunissent contre la fraude et se sécurisent les transactions dans le commerce international.

Ainsi que, les formes du crédit documentaires, ses modes de réalisations et ses types, nous permettent de dire que le crédit documentaire se mesure selon le degré de sécurité de l'exportateur et le coût plus élevé pour l'importateur, et il se fait par un paiement à vue, paiement différé, acceptation ou négociation.

Finalement, nous concluons que la fraude et la sécurité des transactions dans le commerce international, par l'intégration et l'utilisation de l'évolution informatique, échappent à toutes ces dispositifs, dans les pays développés comme dans les pays sous-développés, cee qui exige une stricte jurisprudence qui permet de réglementer toutes ces opérations internationales et réduire les essais de fraude, et une grande vigilance au niveau des banques et bien vérifier chaque détail mentionné dans le contrat commercial avec ce qui est indiqué sur les documents envoyés par exportateur et reçus par la banque.

Chapitre III

**mise en œuvre d'un crédit documentaire à l'import
cas (B.N.A)**

Introduction Partielle du troisième chapitre :

Pour concrétiser notre travail théorique et s'imprégner de la réalité de la pratique d'une opération de crédit documentaire, nous avons effectué un stage pratique au sein de la banque national d'Algérie, et cela pour pouvoir répondre a notre problématique qui est de voir le degré de satisfaction de deux partenaires commerciaux qui évolue dans deux pays différents, l'un qui est préoccupé par la livraison de sa marchandise a temps et l'autre par le versement du montant, par le biais du crédit documentaire.

Pour illustrer de façon concrète les raison qui incite les partenaires commerciaux a choisir le crédit documentaire comme technique de paiement plutôt que d'autre technique nous avons choisie faire une étude comparatif entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

Nous allons répartir ce chapitre en quatre section, la première pour la présentation de la banque , l'agence et la département commerce extérieur, la deuxième section va décrire la pratique du déroulement de crédit documentaire, la troisième pour décrire une opération de remise documentaire et la dernière section va faire l'objet d'une comparaison entre les deux technique de paiement .

Toutefois nous allons essayer d'analyser l'opération de crédit documentaire import du début a la fin au sein de l'agence 633 (Birkhadem), et de suggérer des recommandations si nécessaire.

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil

1. présentation de la banque nationale d'Algérie.

Notre stage se déroule au niveau de l'agence BNA 633 de Birkhadem (ALGER), d'abord Nous allons présenter brièvement la BNA l'historique sa mission et ses objectives ensuite la présentation et l'organisation de l'agence BNA 633 . Enfin la présentation du service du commerce extérieur ainsi que son organisation.

1.1. Historique sur la banque nationale d'Algérie :

La banque nationale d'ALGERIE (BNA) a été créée le 13 juin 1966. Aux termes de ses statuts originaux, la banque nationale d'Algérie a la qualité de banque de dépôts. Elle est chargée d'assurer le service financier des groupements professionnels, des entreprises et exploitations du secteur socialiste et du secteur public et de participer au contrôle de leur gestion.

La banque nationale d'Algérie exerçait toutes les activités d'une banque de dépôts. En outre, elle détenait le monopole du financement de l'agriculture, jusqu'à mars 1982 date à laquelle les pouvoirs publics ont décidé de l'opportunité de mettre en place une institution bancaire spécialisée, ayant pour vocation principale la prise en charge du financement et de la promotion du monde rural. Ainsi, a été créée la banque de l'agriculture et développement rural (BADR) à partir de la restructuration de la BNA. Dans le domaine industriel et commercial, la banque nationale d'Algérie contribuait au financement d'une bonne partie de ce secteur. Elle accordait des crédits à court terme au secteur étatique et privés. Elle intervenait également dans le financement des crédits à moyen terme liés à la réalisation d'investissements planifiés productifs.¹

1.2. Mission de la banque nationale d'Algérie :

La banque nationale d'Algérie exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels et des entreprises.

¹ Document interne de la BNA

Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et peut notamment² :

- Recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursables à vue, à préavis, à terme ou échéance fixe, émettre des bons et obligations : emprunté pour les besoins de son activité.
- Effectuer et recevoir tous paiements en espèces ou par chèques, virements, domiciliations, mises à disposition, lettres de crédit, accreditifs et autres opérations de banque.
- Consentir sous toutes formes des crédits, prêts ou avances avec ou sans garanties, tant par elle-même qu'en participation.
- financer par tous modes les opérations de commerce extérieur.
- Accepter ou conférer toutes hypothèques et toutes autres suretés, souscrire tous les engagements de garantie par acceptations, endossements, avals, cautions du croires, crédits documentaires irrévocables, confirmation de remboursement ou renonciation à des recours légaux ; constituer toutes cautions réelles.
- Remplir le rôle de correspondants d'autres banques.

Elle pourra prendre sous toutes formes, tous intérêts et participations, dans toutes sociétés ou entreprises algériennes ou étrangères, ayant un objet similaire ou de nature à développer ses propres affaires.

Elle pourra agir, directement ou indirectement, pour son compte le compte de tiers et soit seule, soit en association, participation ou société, avec toutes autres sociétés ou personnes et réaliser, directement ou indirectement en Algérie ou à l'étranger, sous quelque forme que ce soit, les opérations rentrant dans son objet.

1.3. Les objectifs de la banque nationale d'Algérie :

La réaction des fonctions bancaires ainsi que le mode de fonctionnement des entreprises jouent un très grand rôle dans l'évolution de l'économie du pays.³

En relation avec cette évolution, la banque nationale d'Algérie a pour objectifs de :

- ✓ S'adapter aux règles de la commercialité dans ses rapports avec sa clientèle commerciale qui connaît déjà de profonds changements dans ses structures et son organisation.

² www.bna.dz (30/04/2016, 14h30)

³ <http://www.bna.dz/presentation.html> (30/04/2016 14h40).

- ✓ Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, contrepartie des crédits et par la promotion des services qui directement ou indirectement peuvent encore augmenter d'avantage cette rentabilité.
- ✓ La préservation de ses propres équilibres.
- ✓ Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et des conditions plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale.

1.4. Organisation de la banque nationale d'Algérie :

La banque nationale d'Algérie à l'instar des autres banques a une structure pyramidale de décision de gestion d'où une hiérarchie de type vertical.

Elle a trois niveaux principaux qui sont :

- La direction générale.
- La direction centrale.
- La direction des réseaux d'exploitation.

a) La direction générale :

- Elle est composée de quatre structures de gestions qui sont comme suit :
- Le secrétariat général.
- L'inspection générale elle-même structurée en inspection régionale.
- La cellule d'audit.
- La direction des études juridiques et contentieuse.

En plus des structures citées ci-dessus la BNA comporte également les entités suivantes :

- Comité de participation.
- Centre de gestion des œuvres sociales.
- Syndicat national d'entreprise.

b) La direction centrale :

Ses divisions sont au nombre de cinq, chacune prend en charge un volet bien déterminé de l'exploitation de banques. Ces derniers et départements sont-elles aussi divisées en direction centrales qui sont :

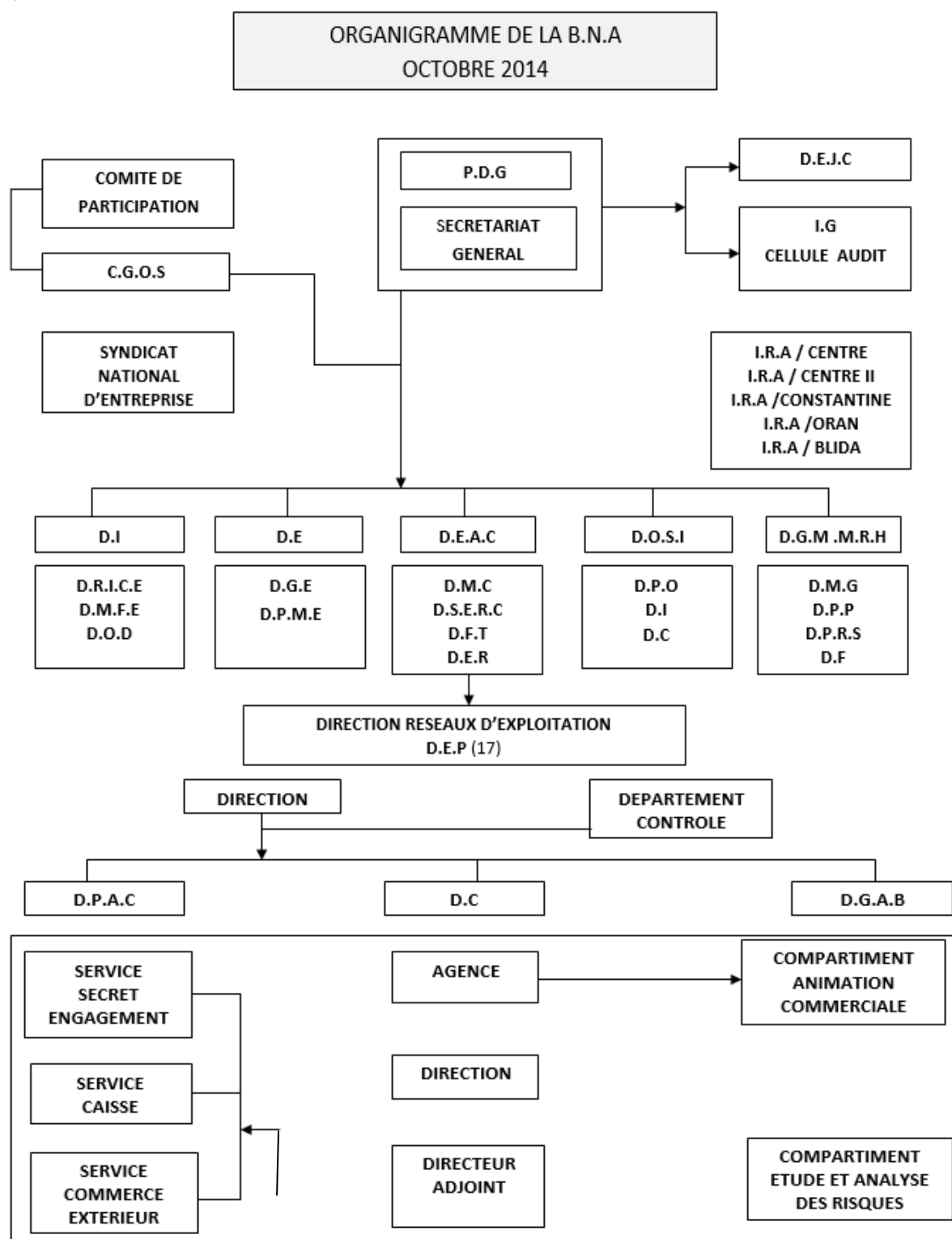
- La division internationale.

- La division engagements.
- La division exploitation et action commerciale.
- La division organisation et système d'information.
- La division gestion des moyens matériels et des ressources humaines.

c) **La direction des réseaux d'exploitation :**

Ces directions prennent la forme d'encadrement territorial des agences, elles sont aussi divisées en département et cellules comme suit :

- Agence principale.
- Agence de première catégorie.
- Agence de deuxième catégorie.
- Agence de troisième catégorie. (voir annexe N°01)

Figure III.1: Organigramme de la B.N.A

Source : YACEF (Wassila) : SECRETARIAT DE DIRECTION , RAPPORT , C.F.P , mars

2. La présentation de l'agence

2.1. Présentation :

L'agence constituant la cellule polyvalente de base de l'exploitation de la banque, elle doit être en mesure, grâce à des structures d'accueil et traitement efficace, de satisfaire la clientèle, quelle que soit sa matière et son secteur d'activité.

Selon les statistiques, la banque primaire (nationale) compte 168 agences réparties sur le territoire national.

Parmi elles, l'agence principale « 633 » sise à 36 Rue Hassen Ben Naamen-les Vergers Birkhadem qui a fait l'objet de mon stage pratique, sa direction est sise au boulevard « ché guevara » à Alger centre.

Cette agence est située dans une zone à très forte concentration commerciale et industrielle. Elle compte parmi sa clientèle des entreprises étatique et privé installées à proximité et au-delà de ses limites territoriales.⁴

2.2. Mission de l'agence :

L'agence dispose de prérogatives de gestion dans la limite des pouvoirs qui lui sont conférés. Elle constitue l'image de marque de la banque et assure le développement et la rentabilité de ses fonds de commerce dans le cadre des objectifs qui lui sont assignés.

L'agence est essentiellement un organe d'action commerciale qui se doit d'avoir l'initiative de la recherche des ressources et des affaires qu'elle traite dans le cadre des orientations et instructions en vigueur.

Du point de vue de la clientèle, l'agence recueille les besoins exprimés ou potentiels et contribue à leurs satisfactions.

Elle œuvre en vue d'une bancarisation optimale de la population en traitant le maximum de ressources vers ses caisses et de placer ses services et produits apurés de ses relations en adéquation avec les contraintes de trésorerie et de rentabilité.

Elle exécute les opérations de la clientèle et assure leur comptabilisation.

⁴ Document interne de l'agence BNA 633.

L'agence assure un contrôle de premier niveau inhérent à l'accès des utilisateurs au système d'information ainsi que la validation des événements en vue de garantir le bon déroulement des opérations.

2.3. Organisation d'une agence de la BNA :

L'agence entretient des relations fonctionnelles avec l'ensemble des structures de la banque. Selon les attributions qui lui sont conférées, l'agence est classée en fonction du niveau déployée. Elle relève des catégories suivantes :

- ✓ Agence principale.
- ✓ Agence première catégorie.
- ✓ Agence deuxième catégorie.
- ✓ Agence troisième catégorie.

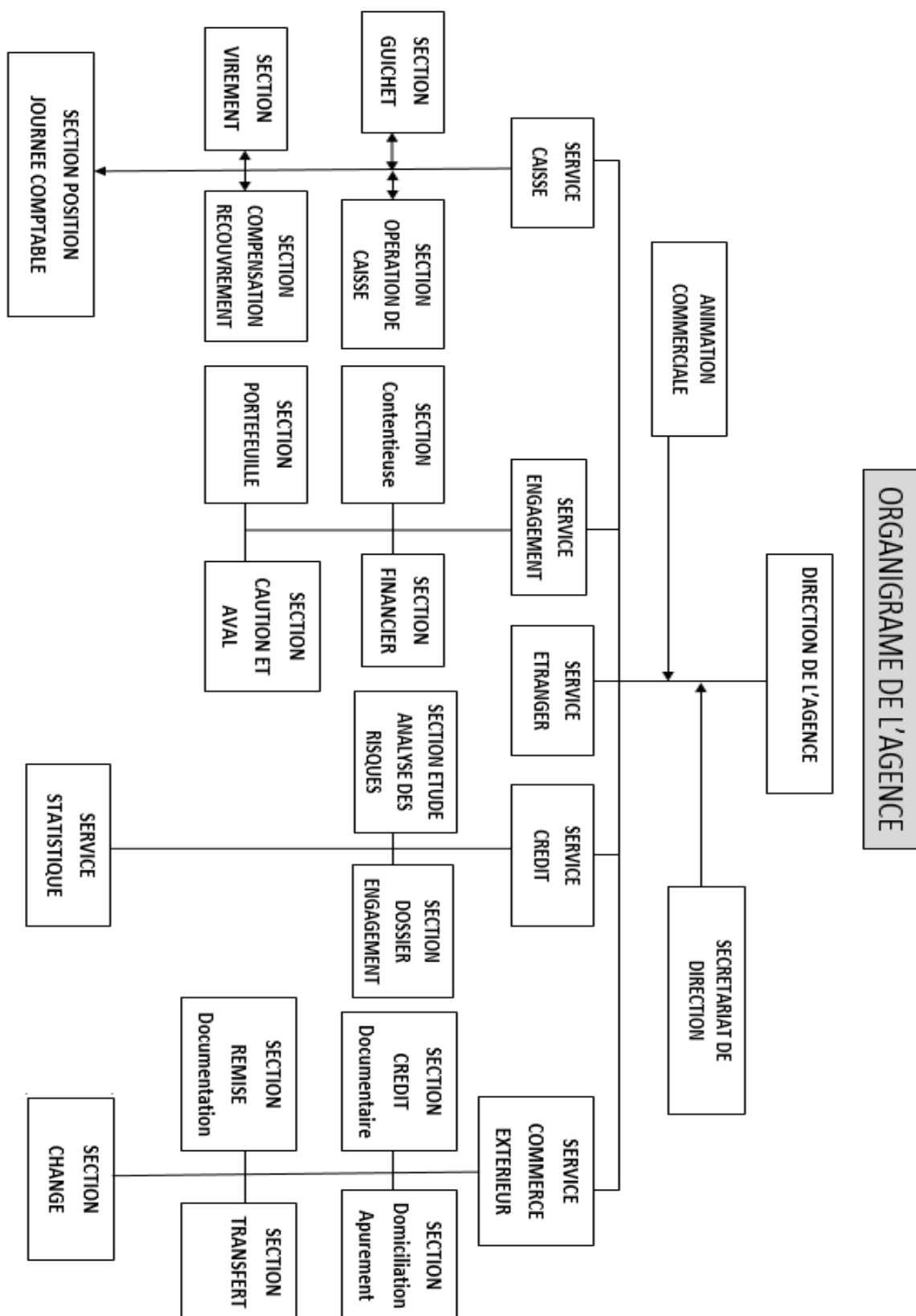
L'agence principale et celle de première catégorie sont dirigées par un directeur et deux directeurs adjoints selon leur importance et le nombre de clientèle géré.

L'agence de deuxième et troisième catégorie sont dirigées par un directeur et un directeur adjoint. Elles sont respectivement restructurées en cinq et trois services.

L'agence principale sise Birkhadem qui a fait l'objet de mon stage pratique est dirigée par un directeur et un directeur adjoint, elle est structurée en quatre services :⁵

- ✓ Service caisse.
- ✓ Service engagement.
- ✓ Service crédit.
- ✓ Service commerce extérieur.

⁵ Document interne de l'agence BNA 633

Figure III.2: organigramme de l'Agence

Source : YACEF (Wassila) :op.cit.

3. Présentation du service commerce extérieur:

3.1. Présentation du service :

Le service commerce extérieur est constitué pour s'occuper du « volet étranger », son importance est fonction du niveau d'activité et des transactions avec l'étranger. Il joue un rôle non négligeable dans une banque. Il monopolise le traitement des opérations liant des agents économiques nationaux avec leur partenaire étrangers. Vu cette importance, toutes les banques se sont dotées d'une direction de l'étranger qui centralise la gestion et le règlement des opérations traitées au niveau des différents guichets domiciliataires.

3.2. Organisation du service :

Pour une meilleure prise en charge des ordres de la clientèle, ce service est également, structuré en cinq sections :

- ✓ Section change manuel et comptes devises.
- ✓ Section domiciliation et apurement.
- ✓ Section crédits documentaires.
- ✓ Section remise documentaire.
- ✓ Section remises documentaires.
- ✓ Section transfert et rapatriement.

3.3. Place et rôle du service :

Le service commerce extérieur est très sollicité dans l'agence bancaire et sa place devient de plus en plus importante surtout après la libération effective du commerce extérieur.

Dans le respect de la réglementation en vigueur, le service commerce extérieur a pour charge de réaliser toutes les opérations avec l'étranger à savoir :

- ✓ La domiciliation des opérations d'importation et d'exportation.
- ✓ La gestion des dossiers de domiciliation et leur apurement.
- ✓ Le traitement des crédits, ainsi que les remises documentaires.
- ✓ Les opérations de change.
- ✓ Les transferts et les rapatriements des devises.

3.4. Relations du service :

Le service commerce extérieur entretient des relations internes et externes à l'agence.

☒ **Relations internes :**

Il existe de sorte de relations internes :

a) **Relation internes fonctionnelles :**

Ce service est en relation avec l'ensemble des services de l'agence pour une bonne exécution et un bon suivi des opérations avec l'étranger.

b) **Relation internes hiérarchiques :**

Ce service est sous l'autorité directe du chef de service commerce extérieur, du sous-directeur et du directeur de l'agence.

☒ **Relations externes :**

Le service commerce extérieur communique avec plusieurs administrations et organismes, on y trouve :

- ✓ La direction des finances extérieures (Ministère des finances).
- ✓ Le Ministère du commerce.
- ✓ La banque d'Algérie.
- ✓ L'administration des douanes.
- ✓ Les postes et télécommunications.

Section 2 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import

1. Présentation du contrat

Il s'agit d'une entreprise résidente à Alger (SARL CALAGRO) spécialisée dans la distribution des articles sanitaire . Elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise (PRODUIT SANITAIRE comme DOUCHES, LAVABO, BENOIRE) avec un fournisseur ITALIEN (SRL FORTES).

Le contrat est signé le 05/02/2016 entre les deux parties, il stipule que :

- ✓ La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : 26/02/2016 date d'échéance d'embarquement.
- ✓ Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : 50.115,19 EUR.
- ✓ La marchandise doit être expédiée au : port d'Alger.
- ✓ Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue.
- ✓ Incoterms : CFR

2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque BNA, agence 633

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue préalablement sur le site BNA sur un espace dédié aux clients, une fois la pré-domiciliation validée, l'importateur se présente auprès de sa banque muni des documents suivants :

- ✓ Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexe 02).
- ✓ Une facture pro-forma (annexe 03).
- ✓ Copie du registre de commerce
- ✓ La carte NIF magnétique (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré auprès de l'administration fiscale)

- ✓ Le numéro d'identification statistique
- ✓ Le certificat de dépôt des comptes sociaux au CNRC (pour les personnes morales)
- ✓ L'extrait de rôle
- ✓ Mise à jour (CNAS/CASNOS)
- ✓ Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation (pour la revente en l'état)¹.
- ✓ Un engagement de ne pas vendre la marchandise signé par l'importateur (pour les marchandises destinées à la production) (annexe 04).

Au niveau de l'agence, l'agent chargé de l'étude procède à la vérification de la conformité des documents, c'est-à-dire la conformité des signatures et de l'opération avec la réglementation en vigueur.

2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation

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

Le cachet de domiciliation est composé de 21 caractères (18 chiffres et 3 lettres)(annexe 08)

Tableau III.1 : la composition du cachet de domiciliation

N° du guichet de domiciliation	Année/trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
160114	2016/1	10	00019	EUR

Source : Document interne de la BNA 633.

2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle :

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.D.I (annexe 5), qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle.

¹ La taxe sur l'importation de biens destinés à la revente en état, est de 0,03%, minimum 20.000 DA

Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

- ✓ Nom de la banque domiciliataire
- ✓ Numéro guichet intermédiaire
- ✓ Nom de l'exportateur.
- ✓ Nom et adresse de l'importateur.
- ✓ N° et date de la facture
- ✓ Désignation de la marchandise
- ✓ Pays d'origine de la marchandise

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

2.3. La constitution de la commission de domiciliation :

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

Tableau III.2 : La constitution de la commission de domiciliation.

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	2 000,00 da
Taxe 17%	340,00 da
Total commission domiciliation (TTC)	2 340,00 da

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données de la banque BNA

Enfin, Le compte client sera débité de 2 340,00 da lors de la domiciliation de sa facture auprès de la BNA.

L'agent (le banquier) remet à l'importateur l'exemplaire de la facture dûment domiciliée.

3. L'ouverture du crédit documentaire import :

L'ouverture du CREDOC est effectuée par la BNA 633 sur demande de son client (SARL CALAGRO). Au terme du contrat entre le client et son fournisseur (SRL FORTES), ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture consiste :

3.1. Pour l'importateur :

L'importateur (SARL CALAGRO) afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur (SRL FORTES), a présenté à la banque BNA les documents suivants :

- ✓ Une facture pro-forma domiciliée (annexe 3).
- ✓ La carte NIF (numéro d'identification fiscal).
- ✓ Il a rempli aussi une demande d'ouverture du Credoc import (annexe 6),

Ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suit :

1. Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : SARL CALAGRO
2. Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BNA 633 ,36 Rue Hassen Ben Naamen-les Vergers Birkhadem,(ALGER).
3. Mode de règlement : Credoc irrévocable et confirmé payable à vue.
4. La validité de Credoc : 05/04/2016
5. Montant de l'opération en lettre et en chiffre : 50.115 ,19 EUR, cinquante mille cent quinze euro et dix-neuf centime (EUR).
6. Le nom de bénéficiaire : SRL FORTES
7. Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : FI BIC (istituto centrale delle banche popolariitalianemilano)
8. Incoterms : CFR

9. Les documents exigés de fournisseur sont :

- Facture commercial en 04 exemplaires.
- Jeu complet de connaissance « clean on board » établi à l'ordre de la BNA .
- certificat de conformité
- Certificat d'origine
- Certificat de non radio activité
- Certificat de quantité
- EUR
- liste de colisage.
- note de poids

10. Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire

11. La nature de marchandise : PRODUIT SANITAIRE.

12. La date d'embarquent : le 26/02/2016.

13. Le transbordement : interdit.

14. Le port d'arrivé : port d'Alger.

15. Achat devise : le risque de change est supporté par l'importateur².

Dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire, le client a demandé à sa banque un pli cartable, ce dernier est un simple cartable qui contient des documents tels que (la facture d'origine, le connaissance, le certificat d'origine...) et permettant le dédouanement de la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire. Le pli cartable est remis par le capitaine de bord au client³.

²Risque de change : Dans la demande d'ouverture de dossier de domiciliation, le client dégage la BNA du risque de change éventuel pouvant en découler jusqu'à bonne fin de l'opération, c'est-à-dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercutée sur le client.

³Pli cartable : L'accord de pli cartable reste à l'appréciation de la banque.

3.2. Pour le banquier :

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

✓ Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances, il vérifier aussi que la demande est remplie sans rature ni surcharge.

✓ Vérifier que la provision existe est suffisante pour la réalisation de l'opération.

Après ces vérifications le crédit est ouvert par le banquier chargé de l'ouverture de crédit documentaire en procédant comme suit :

✓ L'enregistrement de l'ouverture du crédit sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique.

✓ L'établissement d'une chemise crédit documentaire « ET 7 », sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire.

3.2.1. La Procédure de comptabilisation :

Pour constater le blocage de la provision margé (PERG) à 100 % du montant qui est de 50.115,19 EUR. Contre-valeur en dinars au cours de (119.58260) EUR/DA soit : 5.992.904,80 da.

Débit : compte courant client $5.992.904,80 \times 100 \% = 5.992.904,80$ da

Crédit : PREG (provision reçue en garantie) = 5.992.904,80 da.

L'imprimé « OD7 » est prévu pour la passation des écritures des frais d'ouverture et toutes les commissions et taxes ⁴.

Le compte client (SARL CALAGRO) sera débité comme suit :

Les commissions d'engagement représentent 6,25 pour mille de la somme de provision reçue en garantie.

⁴ Le client dégage la BNA le risque de change éventuel pouvant en découler jusqu'à bonne fin de l'opération, c'est-à-dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercutée sur le client.

Compte courant client $(5.992.904,80 \text{ da} * (6.25/1000)) = 37.455,65 \text{ da}$.

Donc la commission d'engagement est de 37.455,65 da

Tableau III.4 : Comptabilisation des commissions

Désignation	Montant
Commission d'ouverture (fixe)	3 000,00 da
Les commissions d'engagement	37.455,65 da
Frais SWIFT (fixe)	2 000,00 da
Total Hors Taxe	42.455,65 da
Taxes (17%)	7 217,46 da
Total des commissions (TTC)	49 673,11 da

Source : réalisé à partir des données de la BNA

En fin, La banque a débité le compte client de la somme 5.992.904,80 da en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeurs de 49 673,11 da.

La valeur débitée total est de 6 042 577,91da.

3.2.2. Emission du crédit documentaire :

La banque BNA transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un SWIFT (MT 700) (annexe 7) pour notifier à la banque confirmatrice (FI BIC) l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (SRL FORTES).

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

✓ Le banquier établit un bordereau d'envoi et le transmet à la DOD. Ce bordereau est constitué d'un SEMAR TER, ainsi qu'un exemplaire de facture domiciliée et une lettre d'accompagnement de l'agence.

✓ Après vérification des documents envoyés par l'agence, la DOD valide les documents et elle procède à la transmission de la lettre de crédit à la banque correspondante.

3.2.3. La réalisation du Credoc :

L'exportateur est avisé de l'ouverture de CREDOC en sa faveur par sa banque, Il commence alors à assembler les documents exigés sur l'ouverture (SE MAR 205 TER) et les remettre à sa banque qui est tenue de vérifier la conformité des documents et les transmettre au correspondant, lequel les acheminera vers la DOD qui à son tour vérifie les documents, une fois reconnus conformes, elle les achemine vers l'agence.

Lorsque la marchandise est parvenue au port d' ALGER, le client 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 (à son nom) afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire banque à la BNA Agence 633 Birkhadem.

Les documents étant conformes, la banque BNA s'est engagée à son tour à créditer le compte de la banque confirmatrice en lui envoyant un avis de paiement par le biais de La DMFE (direction des mouvements financiers extérieurs), qui envoi à son tours à la banque BNA une copier SWIFT envoyée au correspondant et une « formule 4 » qui est avis de débit.⁵

4. L'apurement du dossier de domiciliation :

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

- ✓ La facture définitive ;
- ✓ Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée.
- ✓ La « formule 4 » qui confirme que le transfert est effectué. (annexe 09)

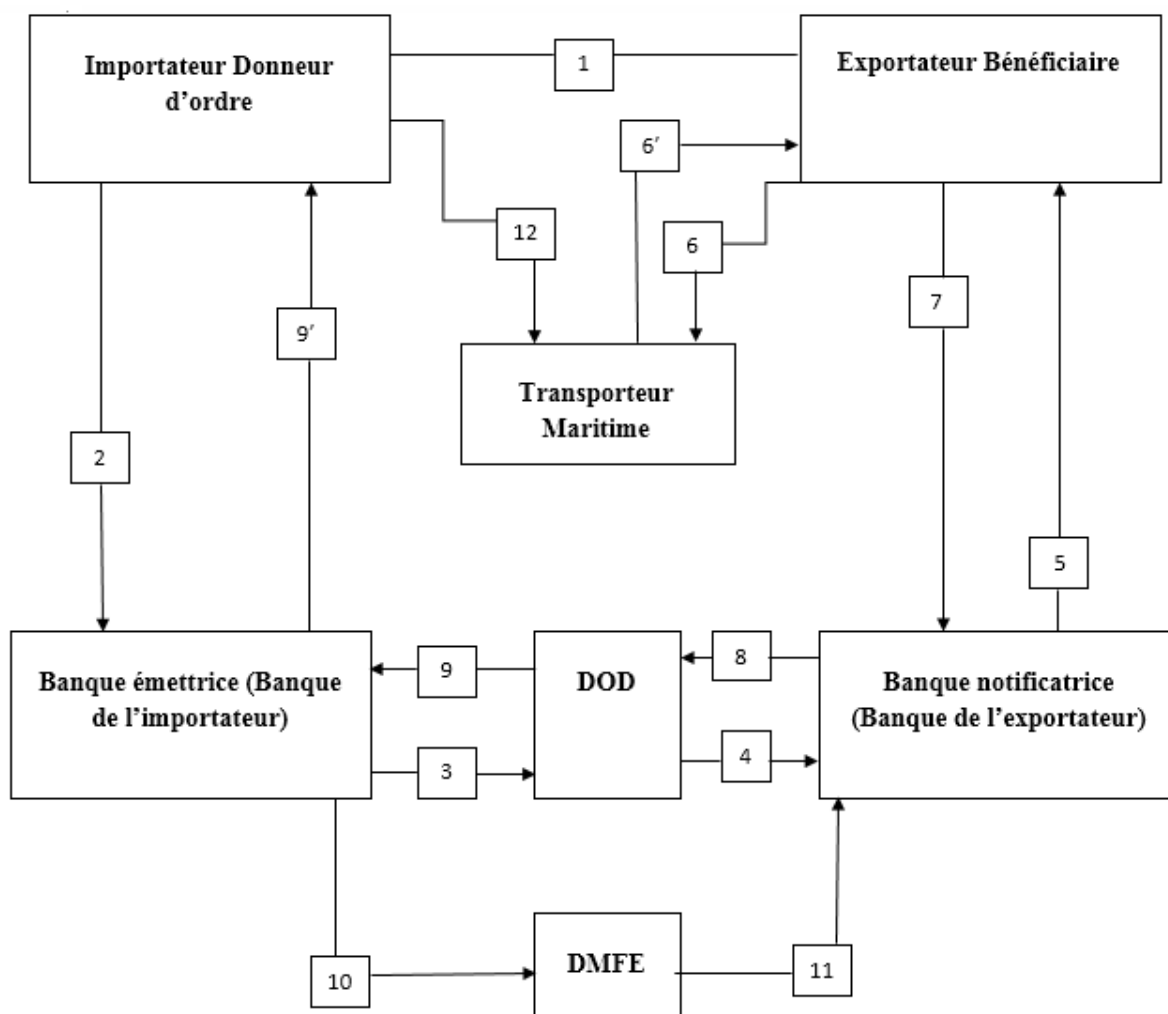
⁵Dès que les documents arrivent à la banque et si la BNA relève des réserves, cette dernière demande au donneur d'ordre (l'importateur) une levée de réserve signée qu'il lui permettra d'effectuer le règlement

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

En somme, dans une opération de CREDOC, lorsque les documents sont conformes, la DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque et envoie un avis de débit à la banque émettrice afin que cette dernière crédite son compte. Ce qui assure la traçabilité de l'opération et la conclusion du contrat jusqu'au règlement.

5. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire :

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur (SARL CALAGRO) et l'exportateur (SRL FORTES).

Figure III.3: Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.

Source : Document interne de la BNA

5.1. Explication du schéma :

1. L'importateur (SARL CALAGRO) et le vendeur (SRL FORTES) concluent un contrat d'achat d'une marchandise (PRODUIT SANITAIRE) d'une valeur de 50.115,19 EUR dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.

2. L'importateur (SARL CALAGRO) se domicilié auprès de la banque BNA 633.

3. l'importateur (donneur d'ordre) demande à sa banque BNA (banque émettrice)

d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (SRL FORTES) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.

4. La DOD rédige un avis d'ouverture selon un message SWIFT MT 700 dont sont mentionné (bénéficiaire, donneur d'ordre, banque notificatrice, montant, durée de validité, la nature de marchandise, les documents requis) et le transmet à la Banque notificatrice FI BIC (Banque d'exportateur).

5. La banque notificatrice FI BIC informe son client (SRL FORTES) de l'émission du crédit documentaire en sa faveur.

6. Le vendeur (SRL FORTES) expédie la marchandise selon l'incoterm CFR

6'. En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur (SRL FORTES) le connaissement.

7. Le vendeur (SRL FORTES) transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice FI BIC.

8. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice FI BIC vérifie leur conformité Si ces documents satisfont aux conditions du crédit, la banque BHF les transmet à la DOD.

9. La DOD vérifie à son tour les documents reçus, et les transmet à la banque émettrice (BNA).

9'. La banque émettrice (BNA) reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire, ensuite elle les remet à l'importateur (SARL CALAGRO).

10. La BNA donne l'ordre à la DMFE de payer l'exportateur (SRL FORTES).

11. DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque FI BIC.

12. L'importateur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

Section 3 : Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import

Après la description du déroulement d'une opération de CREDOC, il est utile de comparer celle-ci avec celle d'une opération de remise documentaire et ce pour mettre en évidence les éléments de comparaison entre les deux types de financement et pouvoir comprendre et expliquer la spécificité de Credoc par rapport au autre type de financement.

1. Présentation du contrat commercial :

Notre cas d'étude concerne l'entreprise SARL WASSAIL PRO. Elle a signer un contrat d'achat d'une pièce de rechange pour compresseur a air, avec un fournisseur français ATELIERS FRANCOIS S.A. Le contrat a été signé entre les deux parties le 05/02/2016. Il stipule que :

- ✓ Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de : 19.358,65 EUR
- ✓ Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BNA 633,36 Rue Hassen Ben Naamen-les Vergers , Birkhadem ALGER.
- ✓ Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : BNP PARIBAS FORTIS France
- ✓ La marchandise doit être expédiée : au port d'Alger
- ✓ Modalité de paiement avec une : remise documentaire par acceptation d'une traite à 59 jours d'échéance (crédit fournisseur 59 jours)
- ✓ Incoterms : CFR
- ✓ Payer d'origine : France
- ✓ Port d'expédition : port de Marseille
- ✓ La marchandise doit être expédiée : au port de Alger.

2. L'ouverture du dossier de domiciliation :

Afin que le client puisse ouvrir un dossier de domiciliation, il a fourni au banquier les documents suivants :

Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation (annexe 2)

- ✓ Une facture pro-forma (annexe 3)
- ✓ Un engagement d'importation signé par l'importateur (production)
- ✓ La carte NIF (numéro d'identification fiscal)

Au niveau de la banque, l'agent a procédé à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.¹

2.1. Attribution d'un numéro de domiciliation :

Après l'accord du chef de service, le banquier a procédé à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié.

Le cachet de domiciliation est composé de : (annexe 8)

Tableau III.4: la composition du cachet de domiciliation.

N° du guichet de domiciliation	Année/trimestriel	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
160114	2016/1	10	00023	EUR

Source : Document interne de la BNA 633

¹Contrairement au Credoc, le banquier n'est pas obligé de vérifier le solde du compte de l'importateur dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation. Le chef de l'agence à son tour à vérifier soigneusement toutes les informations et il a donné son accord.

2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent a classé les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle (model-FDI) conservée au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle.

2.3. Constitution de la commission de domiciliation

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation de la commission et de la taxe de domiciliation, selon les écritures comptables suivantes :

Tableau III.5 : Constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	2.000,00 da
Taxe 17%	340,00 da
Total commission domiciliation (TTC)	2.340,00 da

Source : données de la BNA

Enfin, Le compte client sera débité de 2.340,00 da, lors de sa domiciliation auprès de la BNA.

3. Le déroulement d'une remise documentaire :

La réalisation d'une opération d'importation par une remise documentaire nécessite le passage par plusieurs étapes :

3.1. La constitution du dossier d'une remise documentaire :

Afin de s'assurer du bon déroulement de l'opération, il faut que certaines conditions soient remplies et qui consistent :

3.1.1. Pour le client :

✓ Afin que le client réalise l'opération d'importation avec une remise documentaire, il faut que la commande de la marchandise qu'il a importée corresponde à son domaine d'activité.

- ✓ Un engagement de non revente en état de la marchandise.²

3.1.2. Pour le banquier :

- ✓ De vérifier soigneusement que la marchandise importée rentre dans la production de cette entreprise.
- ✓ Etablir une chemise remise documentaire « ET12 » sur laquelle sera reportée l'essentiel de l'opération.

3.1.3. Les documents exigés par le client :

Afin que l'importateur (SARL WASSAIL PRO) puisse dédouaner sa marchandise et de s'assurer de sa conformité, il a exigé à son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- ✓ Une traite (lettre de change)
- ✓ Jeu complet de connaissance
- ✓ Facture commerciale
- ✓ Note de poids.
- ✓ Liste de colisage
- ✓ Certificat d'origine

3.3. La réalisation d'une remise documentaire :

L'exportateur a expédié la marchandise convenue au contrat. Entre temps, il remet les documents exigés à sa banque laquelle les fera transmettre par un courrier DHL à la BNA.

A l'arrivée des documents, le banquier a procédé de la manière suivante :

² Ce client qui est spécialisé dans l'industrie de boulonnerie ne peut utiliser la remise documentaire pour importer des matières premières qui n'ont pas une relation avec son activité. Cette condition est applicable aussi dans le cas de Credoc.

- ✓ Etablissement d'un accusé de réception.
- ✓ Vérification de la conformité des documents.
- ✓ Domiciliation de la facture définitive
- ✓ Faire accepter la traite par le client (l'importateur)
- ✓ Transmission des documents à l'importateur.

Après possession des documents, l'importateur (SARL WASSAIL PRO) a dédouané la marchandise.³

A l'échéance, l'importateur a donné un ordre de paiement à sa banque. Le banquier a donc procédé au règlement et la comptabilisation de la commission de transfert.

Tableau III.6: la comptabilisation de la commission de transfert

Désignation	Montant
Commission de transfert (1.5/1000) Min 2.500,00	3 472,43 da
Frais de SWIFT (fixe)	1.000,00 da
Commission acceptation (fixe)	2 000,00 da
Taxes	1 100,31 da
Total commissions	7.572,74 da

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

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de 19.358,65 EUR contre une valeur en dinars au cours de 119,58260 DA/euro, soit 2.314.957,69 DA.

La banque a débité le compte client de la somme 2.314.957,69 da en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeurs de 7.572,74 da.

La valeur débitée total est de 2.322.530,43 da.⁴

³ Le courrier (DHL) est utilisé pour que l'importateur prenne possession des documents le plus vite possible.

4. L'apurement du dossier de domiciliation :

L'apurement du dossier de domiciliation se réalise par la vérification de

- ✓ la facture définitive
- ✓ le document douanier (D10)
- ✓ la « formule 4 » annotée : cachet de la DMFE, N° du bordereau et date du

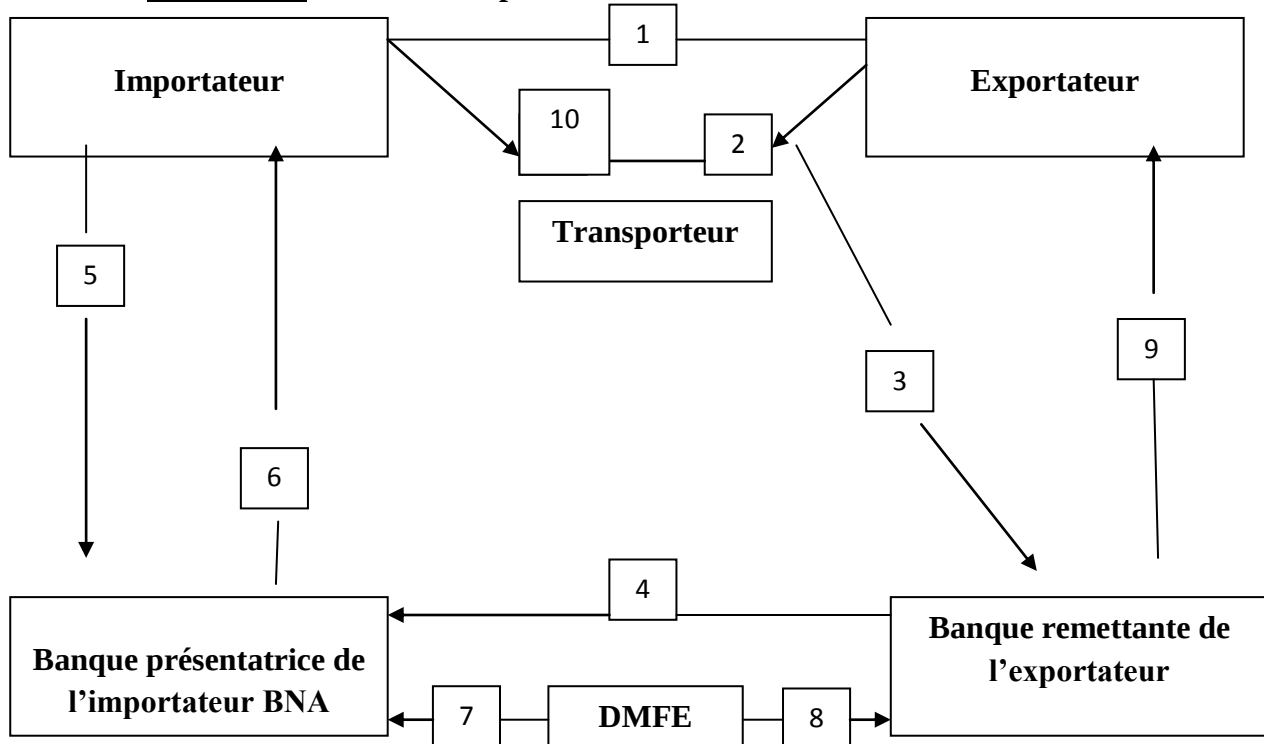
prélèvement (annexe n° 9)

Le banquier après vérification de la conformité de ces documents il a apuré le dossier et envoie une déclaration d'apurement à la banque d'Algérie.

5. Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire :

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'une remise documentaire import entre l'importateur (SARL WASSAIL PRO) et l'exportateur (ATELIERS FRANCOIS S.A) .

⁴Si à l'échéance le client ne paye pas le fournisseur, la banque présentatrice doit envoyer un avis de souffrance à l'exportateur ou il sera mentionné les motifs de non-paiement.

Figure III.4: Schéma récapitulatif du déroulement de la remise documentaire

Source : Document interne de la BNA633

5.1. Explication du Schéma :

1. L'exportateur (ATELIERS FRANCOIS S.A) et l'importateur (SARL WASSAIL PRO) concluent un contrat commercial d'achat d'une pièce de rechange pour compresseur a air d'une valeur de 19.358,65 EUR , dans lequel ils prévoient la remise documentaire comme technique de paiement.

2. L'exportateur (ATELIERS FRANCOIS S.A) expédie la marchandise vers le pays de l'importateur (SARL WASSAIL PRO) et fait établir les documents de prix et de transport et à l'ordre de la banque Présentatrice (BNA 633). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.

3. les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur (BNP PARIBAS FORTIS).

4. la banque remettante (BNP PARIBAS FORTIS) transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice (chargée de l'encaissement) (BNA).

5. L'importateur (SARL WASSAIL PRO) est domicilié auprès de la banque BNA.
6. la banque présentatrice (BNA) remet les documents à l'importateur (SARL WASSAIL PRO). contre paiement ou acceptation.
7. La banque présentatrice (BNA 633) donne l'ordre à la DMFE de payé l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque BNP PARIBAS FORTIS.
8. La DMFE procède au règlement de la banque BNP PARIBAS FORTIS.
9. la banque remettante (BNP PARIBAS FORTIS) informe l'exportateur (ATELIERS FRANCOIS S.A) que le paiement a été effectuer en sa faveur.
10. L'importateur (SARL WASSAIL PRO) Présente les documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.

Section 4 : Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire

Les deux cas d'étude de CREDOC et REMDOC que nous nous avons traitée dans les sections précédentes, nous permettent d'aboutir à quelques résultats comparatifs sur certains critères relatifs à leur déroulement.

1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC

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

Nous récapitulons ces éléments de comparaison dans le tableau suivant :

Tableau III.7: comparaison entre le CREDOC et la REMDOC

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire	Observation
I.L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire	1. attribution d'un numéro de domiciliation. 2. l'ouverture d'une fiche de contrôle 3. la constitution de la commission de domiciliation 4. l'apurement de dossier de domiciliation.	Les mêmes étapes	Les étapes d'une domiciliation bancaire à l'import sont les même pour ces deux modes de financement en ce qui concerne les documents exigés, la commission à payer et l'apurement du dossier de domiciliation.

II. La procédure de déroulement de l'opération	1. l'ouverture du Credoc 2. l'émission du Credoc 3. La réalisation du Credoc	1. constitution de dossier de remdoc 2. réalisation de remdoc	Les étapes d'un Credoc sont différentes de celle d'une remise : le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement. Chaque étape d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation du REMDOC D'où il apparaît clairement la complexité du traitement d'un Credoc par rapport à la remise. En plus, dans le Credoc, une fois les documents sont expédiés et la banque a vérifié leur conformité le client doit payer. En revanche, dans la remise documentaire que le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur encours toujours le risque de non-paiement.
III. Les documents exigés : 1. pour la domiciliation	1.1. facture pro-forma 1.2. demande d'ouverture du dossier de domiciliation 1.3. engagement d'importation 1.4. carte NIF	1.1. Idem 1.2. Idem 1.3. Idem 1.4. Idem	Dans l'étape de domiciliation les documents exigés sont les mêmes pour les deux modes de paiements.

2. pour l'ouverture du Credoc 3. Les documents Exigés du fournisseur	2.1. une facture pro forma Domiciliée. 2.2. la carte NIF 2.3. la demande d'ouverture de Credoc 2.4. blocage de PREG 100% (dans notre cas) 3.1. Facture commerciale 3.2. certificat d'origine 3.3. certificat de conformité	néant 3.1. Idem 3.2. idem 3.3. idem 3.4. idem 3.5. idem	Cette étape n'existe pas dans la remise documentaire, alors que pour le Credoc c'est une étape très importante qui nécessite certains documents spécifiques. Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence : Dans le Credoc le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne paye pas son fournisseur). Dans une remdoc le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.
---	--	--	---

	3.4. connaissance 3.5. autres documents		
Les commissions	1. Commission de domiciliation 2000DA (fixe). 2. commission d'ouverture 2500 DA (fixe) 3. commission d'engagement 6,25‰ « pour mille » le Credoc est provisionné à 100%. 4. commission de règlement 1,5‰ pour mille ». 5. frais SWIFT 2000,00 da	1. commission de domiciliation 2 000 DA (fixe). 2. commission de transfert 1,5‰ « pour mille ». 4. frais SWIFT 1000 da	Le Credoc coûte plus cher que la remise, car cela est dû à la panoplie de commissions du CREDOC.

Source : Elaboré par nous-mêmes.

Commentaire :

Au final, nous avons pu ressortir de ce tableau les points suivants :

Le CREDOC est la remise documentaire ont des points de similitudes aux niveaux des étapes de domiciliation bancaire, ainsi qu'au niveau des documents qu'exige l'importateur de son fournisseur. En revanche, les différences résident dans la complexité de la procédure du Credoc par rapport à la remise, les documents exigés pour l'ouverture d'un CREDOC qui

n'existe pas dans la remise documentaire. En plus, la nature et le montant des commissions sont plus élevés dans le CREDOC.

2. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire

Vu que les montants de notre cas pratique ne sont pas identiques, et afin d'illustrer la différence des coûts au cours d'une opération d'importations par remise documentaire ou crédit documentaire, nous avons jugé utile de simuler deux cas pratiques l'un avec la REMDOC et l'autre avec le CREDOC.

A cet effet, le prix de la marchandise que nous avons choisi est le même dans les deux cas, afin que nous puissions déduire la différence des coûts de commissions pratiquées par la banque BNA entre ces deux modes de financement.

Soit le prix de la marchandise est de : 1 000 000,00 Euro, le cours de change est fixé À 105,00 Euro/Da.

Donc, la valeur de la marchandise en dinars est de $1\,000\,000,00 \times 105,00 = 105\,000\,000,00$ Da.

Dans le but de comparer les commissions pratiquées par la banque BNA, nous résumons les coûts différents dans le tableau suivant :

Tableau III.8: comparaison des commissions entre le CREDOC et la REMDOC

	Remise Documentaire	Crédit Documentaire
Montant	105 000 000,00 da	105 000 000,00 da
Commission de domiciliation (fixe)	1 500,00 da	1 500,00 da
Commission d'ouverture (fixe)	/	3 000,00 da
Commission d'engagement (fixe / 6.25‰)	/	$(105\,000\,000 \times 6.25\%) = 656\,250$ da
Commission de règlement (fixe/ 1.5‰)	/	$(105\,000\,000,00 \times 1.5\%) = 157\,500,00$ da

Commissions de transfert (2.5%)	(105 000 000,00 *2.5%)= 262 500,00 da	/
Frais SWIFT (fixe)	250,00 da	2 000,00 da
Commission d'acceptation (fixe)	1 000,00 da	/
Total commissions Hors Taxe	265 250,00 da	820 250,00 da
Taxe 17 %	45 092,50 da	139 442,5 da
Total	310 342,50 da	959 692,5 da

Source : simulation par nous même

Commentaire

A partir des résultats finaux de ce tableau, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire est de 959 692,5 da, alors que le coût total des commissions de la remise documentaire est de 310 342,50 da. Ce qui fait que le crédit documentaire est trois fois plus cher que la remise documentaire. Cela s'explique par la panoplie de commissions que la banque BNA pratique au cours d'une opération d'importation par le CREDOC, tandis que REMDOC ne supporte pas autant de commissions, bien que le prix de la marchandise est le même dans les deux cas.

3. **Synthèse des résultats comparatifs :**

Afin de mieux saisir la comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire nous déduisons les résultats obtenus dans le tableau ci après..

Tableau III.9 : Synthèse des résultats comparatifs

Type financement	Sécurité et garantie de paiement	Gestion Administrative	Coût
CREDOC	Très sur	lourd	Elevé
REMDOC	Moins sur	Léger	Faible

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

Commentaire :

Ce tableau ci-dessous résume en détaille la différence entre le CREDOC et la REMDOC, d'abord au niveau de sécurité et garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de paiement sûr, par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'exportateur, ensuite la gestion administrative du CREDOC est très lourde et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise alors que la REMDOC est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

A cet effet, la lourdeur administrative du CREDOC engendre des coûts et des commissions bancaires, tandis que la REMDOC ne supporte pas autant de commission.

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

4. Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire :

<u>Les avantages :</u>	<u>Les inconvénient :</u>
✓ CREDOC, est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risqué, car il offre un niveau de sécurité et de garantie de paiement largement fort contrairement au REMDOC ,qu'il exige l'existence d'un certain niveau de confiance. ✓ La domiciliation d'une importation par crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération, tandis que la domiciliation d'une importation par remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivé des documents définitifs ✓ Le Credoc est ouvert à l'initiative du vendeur.	✓ Le CREDIT documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire supporte moins de commission. ✓ Les CREDOC exigent de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de la DOD, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste. ✓ Le CREDOC est moins souple que le remise documentaire, car le traitement d'une opération par crédit documentaire est vraiment complexe

Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constitue (PREG) la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de Credoc.

Recommandation

Afin de remédier aux faiblesses détectées au niveau de la BNA 633, nous avons pris la liberté d'élaborer des recommandations pratiques que nous présentons ci-dessous en 5 points essentiels :

- ✓ Améliorer la rapidité de paiement des opérations commerciales internationales, par le développement du système informatique de la banque.
- ✓ Créer un poste qui s'occupe de la réception et l'orientation des clients, pour ne pas perturber les employés lors du travail
- ✓ Établir des brochures gratuites pour mieux informer ses clients.

- ✓ Ouvrir des lignes vertes pour plus de communication avec les clients.
- ✓ Avoir recours à des équipes plus jeunes et plus dynamiques.
- ✓ Assouplir les procédures internes
- ✓ Suivre en permanence le traitement des réclamations.

Conclusion Partielle du troisième chapitre :

La banque joue un rôle indispensable en matière de financement du commerce extérieur, elle est l'intermédiaire et parfois même le garant dans une transaction à l'international.

Notre stage pratique au niveau de l'agence de la BNA 633 de Birkhadem nous a permis d'analyser et de comprendre les différentes étapes de réalisation d'une opération de crédit documentaire, ainsi que ses avantages et ses inconvénients par rapport à d'autres techniques tel que la remise documentaire et à partir des résultats comparatifs de ces deux techniques de paiements, on a conclu que le traitement d'une opération d'importation par crédit documentaire est un peu complexe, et la circulation des documents est un peu lourde et aussi on remarque que le coût est relativement élevé, mais malgré ça le crédit documentaire reste toujours le moyen le plus assurant pour les deux contractants, d'un côté il garantit à l'exportateur le paiement de sa vente, sous réserve du respect des termes et conditions du Crédoc, et d'un autre côté il garantit à l'acheteur l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles, donc on peut dire que le crédit documentaire est la meilleure technique de paiement pour éliminer les risques de commerce international.

Conclusion générale

Nous avons bien cernés dans la partie théorique, en premier lieu, les fondements théoriques du commerce international, ses différents documents et ses risques, nous sommes arrivés à confirmer d'un côté que la bonne fin d'un règlement d'une transaction monétaire et physique, bref, une transaction commerciale au niveau international est garantie, d'un autre côté, que les anomalies qu'ont pour but de nuire et rendre cet instrument sécurisé défaillant et faillir à la satisfaction des parties contractantes y compris leurs exigences par fraude et les irrégularités continuellement constatées, non seulement d'être diminués graduellement par l'adaptation des principes gestionnaires aux procédures de la réalisation de cette technique de financement, mais aussi au développement de la relation interbancaire, banque-client, cela apporte le conseil, répondre aux attentes et assurer le service de qualité dans les meilleurs délais pour le client, tout en respectant ses exigences réglementaires.

Généralement, notre travail porte sur le crédit documentaire comme instrument de financement dans le commerce international, c'est bien pour cette raison qu'il a été intitulé ; le financement du commerce international par un crédit documentaire, mais spécialement, notre modeste travail a pour objectif de mesurer l'efficacité de cette technique dans la satisfaction des parties contractantes dans un ère bien sécurisé , donc d'y répondre à la problématique posée précédemment.

L'étude que nous avons réalisés est basée principalement sur le suivi d'une opération de crédit documentaire à l'importation qui a été faite durant notre stage, donc son traitement et son analyse et la comparaison avec une autre technique de paiement (REMDOC) nous permettront par la suite de pouvoir répondre à cette problématique et aussi aux sous-questions .

Néanmoins, les conditions dans lesquelles nous avons réalisé cette étude la confidentialité et la difficulté d'accès à certaines informations, nous ont empêchés d'aller plus loin dans notre recherche.

Nous avons pu vérifier que l'utilisation du crédit documentaire diminue les risques du commerce extérieur et satisfait les exigences des deux parties contractuelles mieux que d'autres techniques de paiement similaires ou documentaires.

En conclusion, les moyens documentaires dans leur version « papier » et plus exactement le crédit documentaire est adaptés aux exigences du commerce international en les garantissant et en satisfaisant les deux parties contractuelles.

Bibliographie

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrage :

- CHEHRIT(Kamel),les crédits documentaires, 2^{em} édition,Grand Alger Livres,Alger,2007.
- COLOMB(Jean-Albert) : *Finance de marché*, édition France, 2000.
- LACOURSIERE(Marc) : La sécurité juridique du crédit documentaire informatisé, Les Editions Yvon Blais Ine., 1998
- LAHLOU(Moussa) : le crédit documentaire, Edition ENAC France , 1999.
- LEGRAND(G) et MARTINI(H) :*Gestion des opérations import export*, éditions DUNOD,1993.
- MADELEINE (Nguyen-The) : Importer, 4eme édition d'Organisation 2011
- MONOD(Didier Pierre) : Moyens et techniques de paiement internationaux, éditions ESKA, Paris, 2002.
- OUACHERINE, (H) : Guide de la méthodologie et de la recherche en science sociale, 1ere édition, 2013.
- PAVEAU J, DAUFIL F, BARELIER A, DUBOIN J, GERRVAIS F, KUHN G,LEMAIRE J.P, LEVY C, M. PAVEAU : Exporter:Pratique du commerce international, 24e édition, Foucher-Malkof- octobre 2014.
- S.HADDAD :*Les incoterms 2000*, éditions pages bleues, paris 2009.

Manuel et dictionnaire

- Manuel de procédure "Le crédit documentaire", Société Inter Bancaire de Formation SIBF ,2014
- Dictionnaire de droit privé, Montréal, Centre de recherche en droit privé et comparé du québec,1985.

Travaux universitaires:

- BOUCHATAL (Sabiha) :Le commerce international, mémoire de fin d'études, ESB 5ème promotion, 2003.P16 .

- HAMMOUDI Ryad :L'audit interne en milieu bancaire cas du crédit documentaire, mémoire de fin d'études,ESB 12ème promotion, 2010.
- MECHICHE (Abdeslam): La domiciliation bancaire et les différents modes de règlements , mémoire de fin d'études, INSFP, 2013

Textes réglementaires :

- Règles et Usances Uniformes (RUU 600) , brochure n°600 de la CCI, 2007.
- supplément aux RUU 500 pour les présentations électroniques des Règles et usances uniformes, CCI no 500/3, 2002.
- Guide des opérations de crédit documentaire, publication de la Chambre de Commerce Internationale
- Article 54 du Code de Commerce Algérien

Rapport et document administratifs :

- YACEF (Wassila) : SECRETARIAT DE DIRECTION (BNA), RAPPORT , C.F.P , mars 2016.

Web graphie :

- <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987>
- <http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms>.
- http://www.fr.wikipedia.org/wiki/Society_for_Worldwide_Interbank_Financial_Telecommunication.
- <https://entreprises.societegenerale.fr/index.html>
- www.bna.dz

Autre

- Documents interne de la BNA

Annexes

Liste des annexes :

Numéro :	Désignation	Pages
Annexe III- 1	Signification des abréviations utilisées.	69
Annexe III-2	Demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation a l'import	76
Annexe III-3	Facture pro-forma	76
Annexe III-4	Engagement de ne pas vendre la marchandise	77
Annexe III-5	Fiche de contrôle modèle F.D.I	77
Annexe III.6	Demande d'ouverture du Credoc import	79
Annexe III.7	Message swift.	82
Annexe III.8	Cachet de domiciliation	88
Annexe III.9	Formule 4	92

SIGNIFICATION DES ABREVIATIONS UTILISEES

I - LA DIRECTION GENERALE

Les structures rattachées au Président Directeur Général sont :

- LE SECRETARIAT GENERAL
- L'INSPECTION GENERALE
- LA CELLULE D'AUDIT
- LA DIRECTION DES ETUDES JURIDIQUES ET DU CONTENTIEUX (D.E.J.Q)

II - LES DIVISIONS ET LES DIRECTIONS CENTRALES

On distingue cinq (05) divisions :

1) LA DIVISION INTERNATIONALE (D.I) :

- **D.R.I.C.E** DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES ET DU COMMERCE EXTERIEUR
- **D.M.F.E** DIRECTION DES MOUVEMENTS FINANCIERS AVEC L'EXTERIEUR.
- **D.O.D** DIRECTION DES OPERATIONS DOCUMENTAIRES.

2) LA DIVISION ENGAGEMENTS (D.E) :

- **D.G.E** DIRECTION DES GRANDES ENTREPRISES.
- **D P. M E** DIRECTION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

3) LA DIVISION EXPLOITATION ET ACTION COMMERCIALE (D.E.A.C) :

- **D.MC** DIRECTION MARKETING ET COMMUNICATION.
- **D.S.E.R.C** DIRECTION DU SUIVI DES ENGAGEMENTS ET DU RECOUVREMENT DES CREANCES.
- **D.F.T** DIRECTION FINANCES ET TRESORERIE.
- **D.E.R** DIRECTION ENCADREMENT DU RESEAU.

4) LA DIVISION ORGANISATION ET SYSTEME D'INFORMATION (D.O.S.I) :

- **DPO** DIRECTION DE LA PREVISION ET DE L'ORGANISATION.
- **D.I** DIRECTION DE L'INFORMATIQUE.
- **D.C** DIRECTION DE LA COMPTABILITE.

5) LA DIVISION GESTION DES MOYENS MATERIELS ET DES RESSOURCES HUMAINES (D.G.M.M.RH).

- **D.M.G :** DIRECTION DES MOYENS GENERAUX.
- **D.P.P :** DIRECTION DE LA PRESERVATION DU PATRIMOINE.
- **D.P.RS :** DIRECTION DU PERSONNEL ET DES RELATIONS SOCIALES
- **D.F :** DIRECTION DE LA FORMATION

III- LES DIRECTIONS DES RESEAUX D'EXPLOITATION

Les structures rattachées au Directeur du Réseau d'Exploitation sont :

- **C.C :** CELLULE CONTROLE.
- **D.P.A.C :** DEPARTEMENT PROMOTION ET ANIMATION COMMERCIALE.
- **D.C :** DEPARTEMENT CREDIT.
- **D.G.A.B :** DEPARTEMENT DE LA GESTION ADMINISTRATIF ET DU BUDGET.

En plus des structures citées ci-dessus, la BANQUE NATIONALE D'ALGERIE, Comporte également les entités suivantes :

- **C.P :** COMITE DE PARTICIPATION.
- **C.G.O.S :** CENTRE DE GESTION DES ŒUVRES SOCIALES.
- **S.N.E :** SYNDICAT NATIONAL D'ENTREPRISE.

Annexe N° 02

(A)

Banque Nationale d'Algérie



البنك الوطني الجزائري

A. (A)

DATE :

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

AGENCE : INDICE :

ADRESSE :

DONNEUR D'ORDRE

Nom ou Raison

Sociale :

Adresse complète :

Numéro d'identification fiscale (NIF) :

Numéro du Registre de Commerce :

Numéro de Compte :

date de validité :

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

INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS/SERVICES A IMPORTER

Contrat commercial/Facture(1) :

Réf :

Date :

Montant en devise :

Contre-valeur en Dinars au cours provisoire de :

soit

Nom ou Raison Sociale du Fournisseur :

Adresse complète du Fournisseur :

Nature des produits (biens) :

Tarif Douanier ou nature de service :

Provenance :

Origine des produits :

Mode de règlement :

Les charges des risques (2) :

Lieu de dédouanement :

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toute responsabilité quant à la position douanière de ces marchandises (3) vis à vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que :

* cette opération n'est et ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque ;

* nous ne possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement cette importation, et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la Banque Nationale d'Algérie des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons par la présente à :

* effectuer toutes les procédures et formalités liées à cette opération auprès de votre agence ;

* vous remettre dans les meilleurs délais les documents douaniers y afférents après dédouanement.

SIGNATURE AUTORISEE

Cachet

(1) préciser s'il s'agit d'une facture, d'un contrat ou autre document commercial de la transaction.

(2) indiquer l'incoterm.

(3) s'il y a lieu.

				C. client: info@fontassi.it - sito internet: www.fontassi.it Banca d'appoggio: BANCO DI NAPOLI S.p.A. Europee IDAN: IT47 N 01010 41333 04557 3980 115 BIC: IBSNIT33 Capitale sociale: Euro 91.500,00 Imp. int. vers. Tribunale di Bari 21471 - Registro Societario nr. 396/94 Registro C.I.A.B.A. nr. 222454			
REG. N. 8844 UNI EN ISO 14001:2004							
Facture		N° 826 Rif. 6391551		05/02/2016			
				Pag. 3/3			
				Montant précédent 45.850,71 EUR			
Code	Description	U.m.	Qte	Prix	% remise	Montant	C. TVA
BA144001	COPPIE SQUADRETTECOLIB. DX/SX BIANCO	C.	200.000	1,38		276,26	41
BA192001	COPPIA ANGOLARE COLIB. PLUS BIANCO	C.	50.000	1,71		85,52	41
BS102000001	BOX SK VELA 80 x 80 BIANCO 001	NR	5.000	59,82		299,11	41
BS105000001	BOX SK VELA 100 x 100 BIANCO 001	NR	10.000	79,10		791,03	41
BS104000001	BOX SK VELA 90 x 90 BIANCO 001	NR	10.000	73,17		731,68	41
BSK400001	KIT SCORRIM.1 ANTA SCORREVOLE BIANCO 001	NR	10.000	6,57		65,65	41
BAK705001	KIT COPPIA MANIGLIA VIRGOLA BIANCO 001	NR	10.000	1,88		18,77	41
BA9100011900	PR. MONTANTE 001 BIANCO PAS. 1900 mm	NR	5.000	2,60		12,98	41
BAK702001	KIT COP.GIUNZ.ANGOLA.Mod.VELA BIANCO 001	NR	5.000	1,56		7,81	41
SM_SKVELABAC	SM BOX SK VELA BIANCO ACRI. 120X150	NR	5.000	97,24		486,20	41
BA9150011900	PR. CHIUSURA 001 BIANCO PAS. 1900 mm	NR	5.000	2,78		13,90	41
BS105100601	BOX VELA 100x100 BIANCO 501 V/TR.KG.30	NR	5.000	123,60		617,98	41
BA144001	COPPIE SQUADRETTECOLIB. DX/SX BIANCO	C.	120.000	2,98		357,60	41
VARIE	PACKAGING CONTRIBUTION	NR	1.000	500,00		500,00	41
NOUS CERTIFIONS QUE LA MARCHANDISE OBJET DE CETTE FACTURE EST DE ORIGINE ITALIENNE IRRÉV. LETTER CREDIT No.00525CDI15002786 PORTES ACCORDEONS + CABINES DOUCHE (+/- 10 PCT) CFR PORT D'ALGER CONFORME FACTURE PRO FORMA N 2000136449 DU 20.4.2015 MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE DEFINITIVE ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR							
Motif de vente		Transport et care		Aspect		Date / heure de transport	
VENDITA		VETTORE		18 pli + 170 pcs		05/02/2016	
Total des colis		Brut poids		Plaque de véhicule		Container id	
188		15.320,000 KG		CL139ZR - NA42108		LMCU916792.4	
Remarques		Vecteur - date - temps		Signature du transporteur			
		ITSA SPA 05/02/2016					
Subtotal	C. disp. %	Valeur nette des biens	Netto cession	Frais de perception	Cont. cput	Total imposable	Taxe totale
50.115,19	0,00	50.115,19				50.115,19	
C. TVA	Descriptio. IVA	Taxable	Om cessione gratuita	Taxe		Droit de timbre	Document total
41	IVA Vend. Non Imp. Art. 8.1	50.115,19				0,00	EUR 50.115,19
Date limite 05/02/2016 50.115,19							
Signature du conducteur		Signature du destinataire		L'ORDONNATEUR VENDITUR, La firma sopra la presente è intestata al proprio de commendatore. Eventuali richieste devono essere inviate al proprio de commendatore della banca. Per ogni corrispondenza si prega di rivolgersi al proprio de commendatore della banca. La firma sopra la presente è intestata al proprio de commendatore della banca. Eventuali richieste devono essere inviate al proprio de commendatore della banca. Per ogni corrispondenza si prega di rivolgersi al proprio de commendatore della banca.			

Annexe N°04

Uniquement pour le producteur.

ENGAGEMENT

Je soussigné, M. représentant légal
de la Société ;

- Raison sociale :
- Activité :
- Adresse :
- NIS :

M'engage au nom de la Société à destiner les produits importés,
exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise, et de ce fait,
je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

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

Fait à le

Annexe N° 05

— 1 —

FICHE DE CONTROLE (1)

Instructions n° 893
Annex 1

Modèle F. DI.

Intermédiaire agréé

**BANQUE NATIONALE
D'ALGERIE**

Agence

Numéro de guichet domiciliataire

Références diverses
concernant l'importateur

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

Dossier de domiciliation
DI
importation à délai normal

Nom et adresse
de l'importateur :

DATES

1° Date d'ouverture du dossier

2° Date de vérification du droit au maintien de
la couverture de change
(6 mois après l'ouverture)

3° Date de l'inventaire du dossier
(8 mois après l'ouverture)

Date d'établissement du « bilan »
(9 mois après l'ouverture)

5° Date de décision de la banque
(10 mois après l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PERMIS		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en dinars (2)	

LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTESTATION D'IMPORTATION AV

soit les deux mentions (Importations dispensées de titre)
soit la mention inutile

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en dinars	

OBSERVATIONS GENERALES

(1) En deux exemplaires (cf art 13 à 15)
un exemplaire envoyé de bureau comportant les quatre pages

INSCRIPTION FACULTATIVE

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

COUVERTURES DE CHANGE

TERME

COUVERTURES A TERME			DENOUEMENT DES CONTRATS DE TERME					
Souscriptions			Rétrocessions			Levées (cf. cadre prélèvements)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Souscriptions avant expédition								
Souscriptions après expédition								

PRELEVEMENTS DE DEVISES : Achats au comptant ou levées de terme

ACHATS COMPTANT ou levées terme			RETROCESSIONS			UTILISATION pour transfert (cf. page 3)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Prélèvements avant expédition								
Prélèvements après expédition								

OBSERVATIONS (bénéfices de change, versements 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	

INSCRIPTION FACULTATIVE

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

REGLEMENTS DES IMPORTATIONS

F. 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 PAYEMENTS DIVERS (Y COMPRIS LES PAYEMENTS EFFECTUES EN ALGERIE EN DINARS POUR DES FRAIS ENCOURUS A L'ETRANGER)

DATES des transferts et paiements	MONTANTS DES TRANSFERTS ET PAYEMENTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL				

R. RAPATRIEMENTS DE L'ETRANGER

DATES des rétrocessions	MONTANTS RETROCEDES			OBSERVATIONS (1)
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL				

D. JUSTIFICATIONS D'IMPORTATION (DECLARATIONS EN DOUANE, AVIS D'IMPUTATION RS.I, FACTURES N'EXCEDANT PAS 10.000 NF ANNOTEES ET VISEES 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				

TABLEAU COMPARATIF (BILAN)

F. Factures définitives et notes de frais (Valeur CAF)			Quantité	Montant en devises	Montant en dinars
Quantité	Devises	dinars			
Observations sur les différences entre F (factures) et D (Valeur en douane)			T Règlements (Valeur CAF)		
			R Rapatriements		
			P Règlements nets (Valeur CAF) (T-R)		
			D Valeur en douane (Valeur CAF)		
			E Excédent de règlement (+) (P-D)		
			I Insuffisance de règlement (-) (P-D)		

REGULARISATION DES DIFFERENCES

EXCEDENT DE REGLEMENT (+) (ligne E ci-dessus)			INSUFFISANCE DE REGLEMENT (-) (ligne I ci-dessus)		
	Devises	dinars		Devises	dinars
1. Rapatriements :			5. Règlements :		
Date			Date		
Cours			Cours		
2. Chevauchements :			6. Chevauchements :		
Référence du dossier preneur			Référence du dossier donneur		
Mois de domiciliation			Mois de domiciliation		
Nombre de mois d'écart			Nombre de mois d'écart		
3. Rectification de valeur en douane (augmentation)			7. Rectification de valeur en douane (diminution)		
Référence du titre rectificatif			Référence du titre rectificatif		
Date			Date		
4. Différence finale			8. Différence finale		
TOTAL de vérification			TOTAL de vérification		
Observations sur la régularisation (bénéfices de change versements Banque Centrale d'Algérie, autorisation, etc...)					

DECISION DE LA BANQUE

APUREMENT	CLASSEMENT (Insuffisance de règlement entre 10.000 DA. et 100.000 DA.)	TRANSMISSION à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du contrôle commercial)	
		DI-S I	DI-S E
DI-A	DI-S I bis		
Date, cachet, signature et observations (tolérances)	Date, cachet, signature et observations	date cachet et signature	date cachet et signature

Annexe N° 06

Banque Nationale d'Algérie			البنك الوطني الجزائري
DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION			
AGENCE:	1	INDICE :	DATE :
Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessous et cochées (X), si applicable :			
DONNEUR D'ORDRE/APPLIQUANT			
Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : <i>Name or company's name and full address</i>			
Numéro de compte: <i>Account number</i>			
NIF :			
BENEFICIAIRE/BENEFICIARY			
Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : <i>Name or company's name and full address</i>			
N° de téléphone/Phone number :			
N° de Fax/Fax:		E-mail :	
Autres contacts/ Other contact details:			
Banque de bénéficiaire / Beneficiary Bank:			
ACCOUNT No:		SWIFT CODE:	
CARACTERISTIQUES DE CREDIT DOCUMENTAIRE/ THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS			
Nature credit/Type of credit			
☐ Irrévocable	☐ Irrévocable & Confirmé	Date de validité/expiry Date :	
☐ Transférable	☐ Non Transférable	Date limite d'expédition/Latest Date of shipment :	
Montant du crédit documentaire/ <i>Documentary Credit Amount</i>		Montant du contrat ou de la facture Proforma/ <i>Contract or Proforma Invoice Amount</i>	
Devise/ Currency: (en chiffres/ in numerals): (en lettres/in words):		Devise/ Currency: (en chiffres/ in numerals): (en lettres/in words):	
☐ Maximum/ Not exceeding:			
☐ Tolerance (+/-) %			
MODE DE PAIEMENT / PAYMENT TERMS			
☐ Paiement à vue/At sight :			
☐ Paiement différé à jours de la date de : ☐ B/L (*) ☐ AWB (**) ☐ Autres/ Other (à préciser/specify)			
<i>Deferred Payment at days from date of:</i>			
☐ Paiement mixte: % à vue/ % à jours de la date de ☐ B/L ☐ AWB			
☐ Autres/Other (à préciser/specify)			
<i>Mixed Payment : % at sight, and % at days from date of</i>			
☐ Acceptation ☐ Négociation			

DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE ET/OU DES SERVICES/ GOODS AND/OR SERVICES DESCRIPTION

Tarif Douanier :

(En cas de tolérance sur la quantité, précisez le prix unitaire) (In case of tolerance specify the unit price)

CONDITION REQUIS/REQUIRED DOCUMENTS

INCOTERMS :

☐ FOB ☐ CFR ☐ CPT ☐ FCA ☐ DAP ☐ Autres/other :

Conforme * Facture Pro-forma N° du /as Pro-forma invoice

* Contrat du / contract dated

(mention devant figurer sur la facture définitive/ this mention should appear on the final invoice)

Assurance couverte par l'ordonnateur/ Insurance covered by the applicant

Expédition Partielles: ☐ Autorisées ☐ Interdites // Transbordements ☐ Autorisés ☐ Interdits
Partial Shipments: Allowed Not Allowed // Transshipment: Allowed Not Allowed

☐ Lieu de chargement:

Place of loading:

☐ Lieu de destination:

Place of destination:

DOCUMENTS REQUIS / REQUIRED DOCUMENTS

☐ Facture commerciale en exemplaires/Commercial invoice in original

☐ Jeu complet de connaissance "Clean on board" établi à l'ordre de la Banque Nationale d'Algérie.

Notify ordonnateur stipulant :

Full set bill of lading "Clean on board" made out to the order of Banque Nationale d'Algérie notify

Applicant and marked:

☐ Fret Payé / freight prepaid

☐ fret payable à destination / freight payable at destination

☐ Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de la banque Nationale d'Algérie pour compte de l'ordonnateur stipulant :

Airway Bill issued to the Banque Nationale d'Algérie address for applicant account and marked:

☐ Fret Payé / freight prepaid

☐ fret payable à destination / freight payable at destination

☐ Autre document de transport/Other transport document (à préciser/specify)

☐ Certificat de conformité (***)/certificate of conformity

☐ Certificat d'Origine (***) / certificate of Origin

☐ Certificat d'Analyse (***) / Phytosanitary certificate

☐ EUR1

☐ EX1

☐ Liste de Colisage / Packing List

☐ Note de Poids / Weight Note

☐ Autres (à préciser) / Other (specify) :

Dans le cas où des spécimens de signatures des habilités sont exigibles pour la réalisation de cette lettre de crédit, nous vous engageons à vous les remettre dans les 48 heures suivant le dépôt de la présente demande.

FRAIS & COMMISSIONS DE LA BNA /
FEES AND COMMISSION OWED TO BNA

☐ A la charge de l'ordonnateur
For the applicant's account

☐ A la charge du bénéficiaire
For the beneficiary's account

FRAIS & COMMISSIONS DU CORRESPONDANT /
FEES AND COMMISSION OWED TO CORRESPONDENT

☐ A la charge de l'ordonnateur
For the applicant's account

☐ A la charge du bénéficiaire
For the beneficiary's account

(*) B/L : Connaissance (**) AWB : lettre de Transport aérien
(***) Si nécessaire, préciser les organismes devant ces documents.

SE MAR 205 ter - Imp. BNA 2

CONDITIONS SUPPLEMENTAIRES / ADDITIONAL CONDITIONS

. Paiement sous réserve ou garantie non autorisé.

. Documents énumérés au champ 46a doivent impérativement nous parvenir par votre canal, ce crédit n'étant pas librement négociable.

L'entrée en vigueur de ce crédit est-elle subordonnée à la mise en place d'une garanti ☐ Oui ☐ Non
Si c'est oui ? préciser laquelle

LANGUE D'EMISSION DU CREDIT DOCUMENTAIRE/ ISSUING LANGUAGE OF THE DOCUMENTARY CREDIT

- ☐ Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue française.
- ☐ En cas de besoin, nous vous autorisons à traduire la présente lettre de crédit en langue anglaise, sous notre entière responsabilité et les frais de traduction seront à notre charge
- ☐ Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue anglaise.

- Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de Commerce International relatives aux crédits documentaires brochure 600 version 2007
- De convention expresse, les documents sont affectés par nous à la BNA à titre de gage ou de nantissement jusqu'à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou de votre acceptation ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.
- Nous nous engageons à supporter tous les frais qui risquent d'être générés dans le cas de non utilisation de la lettre de crédit.
- Nous dégageons la Banque Nationale d'Algérie de tout risque de change éventuel.

CASE RESERVEE A L'AGENCE	CACHET ET SIGNATURE DE L'ORDONNATEUR
Domiciliation :	
NIF :	
Tarif douanier :	
PREG (provision retenue en garantie) :	

Annexe N°07

16/03/16-13:32:16

ReferenceToSwi-9451-000001 1

----- Instance Type and Transmission -----

Copy

Priority/Delivery : Normal

----- Message Header -----

Swift Input : FIN 202 General Fin Inst Transfer

Sender : BNALDZALXXX
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
ALGIERS DZ

Receiver : SOGEEFREPXXX

SOCIETE GENERALE
PARIS FR

MUR : MSG NR 03 KN

----- Message Text -----

20: Transaction Reference Number

21: Related Reference

32A: Value Date, Currency Code, Amt

Date : 18 March 2016

Currency : EUR (EURO)

Amount : #50.115,19#

57A: Account With Institution - FI BIC

CIPBITMM

ISTITUTO CENTRALE DELLE BANCHE POPOLARI ITALIANE

MILANO IT

58A: Beneficiary Institution - FI BIC

UBAIIITR

BANCA UBAE SPA

ROMA IT

72: Sender to Receiver Information

/BNF/REGLEMENT DOCUMENTS

/DU 25/02/16

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE									
A.P. - BIRKHADDEM 633									
- DOMICILIATION -									
IMPÔT D.I./D.I.P.									
19	01	14	Année						
BIRKHADDEM 633 Le.....									

Annexe N° 09

PRELEVEMENT DE DEVICES
INSTRUCTION N° 824 (Art. 33 à 66)

Formule 4

البنك المركزي الجزائري
BANQUE CENTRALE D'ALGERIE
CONTROLE DES CHANGES

GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE
(Nom et adresse)
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

A DONNEUR D'ORDRE		E Cofre Réservé à la Banque Centrale d'Algérie		D Bortreau N° de la formule
Nom :				
Adresse :				
Agissant { pour son compte (1) pour le compte de (1) Nationalité :				
Nom : (1) résident (1) non résident (1)				
Adresse :				
B NATURE DE L'OPERATION				
et référence au répertoire de codification				
GROUPE I : Achat de marchandises				
Pays d'origine des marchandises				
a) Importation				
(1) réglée après expédition : F.O.B. C.A.F. F.D.D. (franco destination dédouané)				
(1) réglée avant expédition (acompte autorisé)				
(1) Numéro du dossier de domiciliation :				
b) Autres (préciser la nature de l'opération)				
GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures)				
Pays de résidence du créancier étranger :				
Précisions sur la nature de l'opération :				
GROUPE III Annulations de cessions antérieures				
Pays de résidence du débiteur étranger initial :				
(ou de destination des marchandises) :				
Référence à l'opération initiale de cession :				
(1) Rayer les mentions inutiles.				
(2) Destiné au guichet de la Banque domiciliaire				

1	2	3	4
1. Date du prélèvement sur le marché	2. Désignation de la devise	3. Cours Appliqué	Montant du PRELEVEMENT sur le Marché

Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé :

CA 1067 - Imp. BNA

Table des matières

Dédicace.

Remerciement.

Liste des tableaux.

Liste des figures.

Liste des abréviations.

Introduction générale..... 2

Chapitre 1 : les éléments fondamentaux du commerce international. 04

Introduction Partielle de premier chapitre..... 05

Section 01 : Les documents utilisés dans le commerce international..... 06

1. Les documents de prix..... 07

2. Les documents garantissant le transport..... 07

2.1. Le connaissance maritime (Bill of Lading B/L) 07

2.2. Le connaissance de charte partie..... 09

2.3. Le connaissance de transport combiné (combined bill of lading) ... 09

2.4. La Lettre de Transport Aérien LTA (air way bill) 09

2.5. La lettre de voiture internationale CMR 09

2.6. Le Forwarder Certificate of Receipt (FCR) 10

2.7. Le récépissé postal 10

3. Les documents d'assurances..... 10

3.1. La police au voyage 10

3.2. La police flottante, ou police d'abonnement..... 10

Section 02 :_ Les incoterms..... 11

1. Définition 11

2. Historique..... 11

3. Structure des incoterms 12

3.1. Les différents groupes d'incoterms 12

3.2. Les catégories d'incoterms 12

3.2.1. Les incoterms vente départ 12

3.2.2. Les incoterms vente arrivée	13
3.3. Les incoterms par mode de transport	13
4. Principales nouveautés des incoterms 2010 par rapport aux incoterms 2000	13
Section 03 : Le contrat de commerce international.....	18
1. Définition	18
2. La formation du contrat de commerce international	19
3. Effets du contrat de commerce international	20
3.1. Les obligations de l'acheteur	20
3.2. Les obligations du vendeur	20
3.3. Transfert de propriété et des risques	20
4. Eléments constitutifs du contrat de commerce international.....	20
Section 04 : Les risques du commerce international et les garanties bancaires.....	23
1. Les risques du commerce international.....	23
1.1 Le risque commercial	23
1.2. Le risque d'interruption de marché	23
1.3. Le risque politique	24
1.4. Le risque économique	24
1.5. Le risque de change	25
1.6. Le risque financier	25
1.7. Autres risques	26
2. les garanties bancaires	26
2.1. Définition	26
2.2. Les intervenants	27
2.3. Les modes d'émission	27
2.3.1 La garantie directe	27
2.3.2. La garantie indirecte	28
2.4. Caractéristiques de la garantie	29
2.5. Les formes de garanties	29
2.5.1. La garantie à première demande	29
2.5.2. La garantie documentaire (justifiée)	29
2.6 Les différents types de garanties	29
2.6.1. La garantie de soumission	30
2.6.2. La garantie de restitution d'acompte	30

2.6.3. La garanties de bonne exécution "fin"	30
2.6.4. La garantie de retenue de garantie.....	30
2.6.5. La garantie d'admission temporaire	30
2.6.6. La garantie de paiement	31
2.6.7. La garantie en faveur de la CCI.....	31
2.6.8. La garantie de découvert local.....	31
2.6.9. La garantie pour connaissance manquant.....	31
3. le réseau SWIFT.....	31
Conclusion Partielle du premier chapitre	34
<u>Chapitre 2</u> : le crédit documentaire comme un moyen de financement à l'international.....	36
Introduction Partielle du deuxième chapitre.....	36
Section 01 : Principes et concepts principaux sur le crédit documentaire	37
1. Définition du crédit documentaire	37
2. Les intervenants.....	37
3. Le crédit documentaire en 14 étapes	38
3.1. Le crédit documentaire ouverture	38
3.2. Le crédit documentaire réalisation.....	39
4. Aspect juridique d'un crédit documentaire.....	40
5. Caractéristiques du crédit documentaire.....	41
5.1. Les dates butoirs.....	41
5.2. Le pli cartable	41
5.3. Les réserves	41
5.4. Autres caractéristiques	42
Section 02 : les formes de crédit documentaire et les modes de sa réalisation.....	44
1. Types du crédit documentaire.....	44
1.3. Les crédits documentaires spéciaux	45
1.3.1 Le crédoc revolving ou renouvelable.....	45
1.3.2. Le crédoc "red clause".....	45
1.3.3 Le crédoc "green clause"	46

1.3.4 Le crédit documentaire transférable	46
1.3.5 Le crédoc "back to back" ou le crédoc adossé.....	47
2. Les Modes de réalisation du crédit documentaire	47
2.1. Crédoc réalisable par paiement à vue	47
2.2. Crédoc réalisable par paiement différé	48
2.3. Crédoc réalisable par acceptation	48
2.4. Crédoc réalisable par négociation	48
Section 03 : Les modes de remboursement du crédit documentaire.....	50
1.Définition de base.....	50
2.Genres d'instructions de remboursement du crédit documentaire	51
3. L'autorisation de remboursement.....	52
4. Engagement de remboursement de la banque de remboursement.....	54
 Section 04 : Les irrégularités et la fraude dans le crédit documentaire.....	 56
1. Les irrégularités dans le crédit documentaires.....	56
1.1. Définition de l'irrégularité.....	56
1.2. Irrégularités régulièrement recensées : Généralités.....	57
1.2.1Principales irrégularités sur facture.....	57
1.2.2. Principales irrégularités sur documents d'expédition.....	57
1.2.3. Principales irrégularités sur les autres documents.....	57
1.3. Les causes des irrégularités.....	58
1.4. Les précisions nécessaires pour éviter les irrégularités.....	59
2. La fraude dans le crédit documentaire	59
2.1. Définition de la fraude.....	59
2.2. Caractères de la fraude.....	60
2.2.1. La fraude matérielle.....	60
2.2.2.La fraude intellectuelle.....	60
2.3. Manifestation de la fraude.....	61
2.4. Règlement des litiges dans les crédits documentaires : le DOCDEX..	62
Conclusion Partielle du deuxième chapitre.....	63
 <u>Chapitre3 : mise en œuvre d'un crédit documentaire import cas (B.N.A)</u>	 65
 Introduction Partielle du troisième chapitre	 65
Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil.....	66

1.présentation de la banque nationale d'Algérie.....	66
1.1. Historique sur la banque nationale d'Algérie.....	66
1.2. Mission de la banque nationale d'Algérie.....	66
1.3. Les objectifs de la banque nationale d'Algérie.....	67
1.4. Organisation de la banque nationale d'Algérie.....	68
2. La présentation de l'agence.....	71
2.1. Présentation.....	71
2.2. Mission de l'agence.....	71
2.3. Organisation d'une agence de la BNA.....	72
3. Présentation du service commerce extérieur.....	74
3.1. Présentation du service.....	74
3.2. Organisation du service.....	74
3.3. Place et rôle du service.....	74
3.4. Relations du service.....	75
Section02 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import.....	76
1. Présentation du contrat.....	76
2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque BNA, agence 633.....	76
2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation.....	77
2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	77
2.3. La constitution de la commission de domiciliation.....	78
3. L'ouverture du crédit documentaire import.....	79
3.1. Pour l'importateur.....	79
3.2. Pour le banquier.....	81
3.2.1. La Procédure de comptabilisation.....	81
3.2.2. Emission du crédit documentaire.....	82
3.2.3. La réalisation du Credoc.....	83
4. L'apurement du dossier de domiciliation.....	83
5. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.....	84
5.1. Explication du schéma.....	85
Section 3 : Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import.....	87
1. Présentation du contrat commercial.....	87
2. L'ouverture du dossier de domiciliation.....	88
2.1. Attribution d'un numéro de domiciliation.....	88
2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	89

2.3. Constitution de la commission de domiciliation.....	89
3. Le déroulement d'une remise documentaire.....	89
3.1. La constitution du dossier d'une remise documentaire.....	89
3.1.1. Pour le client.....	89
3.1.2. Pour le banquier.....	90
3.1.3. Les documents exigés par le client.....	90
3.2. La réalisation d'une remise documentaire.....	90
4. L'apurement du dossier de domiciliation.....	92
5. Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire.....	92
section 4 : Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire...	95
1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC.....	95
2. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire	98
3. Synthèse des résultats comparatifs.....	99
4. Les avantages et les inconvénients.....	101
Conclusion Partielle du troisième chapitre.....	103
Conclusion générale.....	105
Bibliographie	
Liste des annexes	
Annexes	