

Ecole Des Hautes Etudes Commerciales



Mémoire de Fin de Cycle

*En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales
Spécialité : Affaires Internationales*

**Cas : Le Rôle De La Remise Documentaire
Dans L'opération D'importation Au Sein
De La BNA**

**Réalisé par :
TADJER Hassene**

**Encadré par :
Mr CHELALI Rachid**

Année universitaire: 2019-2020



Remerciements



Au premier lieu je tiens à remercier Dieu de m'avoir donné le courage et la volonté pour terminer ce modeste travail.

J'adresse mes sincères remerciements à mon encadreur Monsieur Chelali Rachid pour sa disponibilité, ses orientations et ses remarques précieuses.

Je tiens aussi à remercier mon promoteur Monsieur Zeghoudi pour son aide et pour sa précieuse contribution, ainsi qu'aux cadres de l'agence BNA Rouiba pour leur coopération tout au long de la période du stage.

Mes remerciements vont également à l'ensemble des enseignants de l'école des hautes études commerciales, à l'ensemble des enseignants de l'école supérieure de management de Tlemcen, pour les efforts qu'ils ont fournis pour perfectionner notre formation, ainsi je tiens vraiment à remercier toute personne ayant apporté son soutien de près ou de loin, à la réalisation de ce travail.

Mes plus vifs remerciements vont à ma famille pour leur soutien, leur encouragement et leur accompagnement durant mes études universitaires.

Dédicace

*Je dédie ce modeste travail à ma mère et
mon père, à mon frère, et ma petite sœur, sans
oublier mes amis Oussama, Wahid, et tous les
autres que je n'ai pas pu citer.*

Sommaire

Introduction générale

Chapitre 1 : *Les éléments du commerce international.*

Introduction

Section 1 : Le contrat de commerce international

Section 2 : Les incoterms

Section 3 : Les documents commerciaux

Section 4 : La domiciliation bancaire

Conclusion

Chapitre 2 : *Les techniques de paiement du commerce international.*

Introduction

Section 1: Les termes de paiement

Section 2: La remise documentaire

Section 3 : L'encaissement simple

Section 4 : Le crédit documentaire

Conclusion

Chapitre 3 : *Etude d'une opération d'importation par remise documentaire au sein de la BNA*

Introduction

Section 1 : Présentation de la banque et l'agence d'accueil et du service commerce extérieur

Section 2 : Le déroulement d'une remise documentaire au sein de la BNA agence Rouiba ..

Conclusion

Conclusion générale

Introduction générale :

Le commerce international est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses.

Il s'agissait quelquefois d'une question de survie. En effet des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables parfois pour une stabilité sociale, mais non disponibles sur place, devaient être acheminées en provenance d'autres pays.

Le besoin de complémentarité ressenti initialement entre les nations s'est transformé rapidement, en fonction des rapports de force, en une volonté de mainmise sur l'ensemble des richesses mondiales par les États les plus forts (colonisation, domination...).

Cette évolution historique a contribué à l'émergence d'un capitalisme florissant qui a su développer en parallèle une base industrielle solide et des techniques modernes pour améliorer grandement les rendements dans l'agriculture.

Ce développement multidimensionnel ne pouvait se poursuivre sans des débouchés durables à l'extérieur pour les productions excédentaires. Outre l'écoulement du surplus de la production agricole, les pays développés exportent également des équipements, des produits manufacturés et des prestations de services aux pays moins avancés en échange de ressources naturelles nobles ou de produits agricoles spécifiques au climat (café, banane, cacao, datte ...).

En rajoutant le souci des avantages comparatifs même entre les produits nationaux et ceux en provenance d'autres pays, on entrevoit toute l'ampleur et l'importance des échanges internationaux et pourquoi, à partir du dix-neuvième siècle, les marchés mondiaux ont été ouverts à un nombre croissant d'entreprises et de producteurs.

Devant cette nécessité des échanges internationaux et l'intégration croissante des économies mondiales, aucun pays ne peut donc se permettre de vivre en autarcie.

L'accélération qu'a connue le commerce international s'est opérée fatalement avec un accroissement des risques, pour les importateurs et les exportateurs, qu'il fallait circonscrire. Afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

À l'instar des autres pays, l'Algérie se devait de s'intégrer dans le tissu économique mondial par la mise en œuvre de réformes économiques et financières visant la libéralisation du

commerce extérieur.

Ces réformes ont institué au milieu des années quatre-vingt-dix le cadre réglementaire avec l'introduction d'un certain assouplissement dans la réglementation des changes tout en préservant les attributions et missions de l'État qui a conservé son rôle de régulateur de l'économie.

Ces réformes ont eu, bien entendu, une incidence sur l'ensemble des intervenants algériens dans le commerce international (opérateurs économiques, banques et autres organismes financiers, douanes...).

Les banques, en particulier, ont dû faire face très rapidement à ce nouveau contexte, afin de prendre en charge le traitement pour leurs clients des opérations d'import ou d'export sur la base de la nouvelle réglementation nationale.

Le manque de préparation aussi bien de la part des opérateurs que des autres organismes de soutien pour ce changement relativement brutal n'a pas permis d'obtenir les résultats souhaités dans la dynamisation des échanges avec l'extérieur.

Par notre modeste contribution nous nous proposons d'apporter un éclairage sur les contraintes nombreuses et parfois complexes qui entourent la concrétisation d'une transaction de commerce international en apparence très simple.

C'est dans cet esprit-là qu'il a fallu opter pour la problématique suivante :

La remise documentaire représente-t-elle la technique de paiement la plus avantageuse pour le bon déroulement d'une opération d'importation ?

◆ Sous-questions:

Pour pouvoir répondre à cette question centrale et dans le cadre de la réalisation de ce travail sur la remise documentaire, nous allons essayer d'élucider certaines questions :

- Quels sont les documents et les règles usuels du commerce international ?
- Quels sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques algériennes ?
- Est-ce que la remise documentaire est le mode de paiement idéal, et comment la BNA procède-t-elle à la réalisation d'une opération d'importation par remise documentaire ?

◆ Hypothèses :

Pour une meilleure faisabilité, et afin de pouvoir répondre aux questions secondaires suscitées, nous émettons les hypothèses suivantes :

Hypothèse principale :

- La remise documentaire est considérée comme étant la technique de paiement la plus avantageuse en matière de simplicité, de souplesse et de coût bancaire.

Hypothèse 01 :

- La législation de commerce international adopte des règles et des procédures selon la conjoncture et les crises.

Hypothèse 02 :

- La remise documentaire représente le mode de paiement idéal pour la Banque Nationale d'Algérie et pour les opérateurs.

◆ Objectifs :

Cette étude a comme objectifs :

- Faire connaître les aspects relatifs au commerce international ;
- Déterminer les différentes techniques de paiements utilisées dans le commerce international;
- Apprécier l'importance de la remise documentaire en matière de souplesse au sein des établissements bancaires.

◆ Méthodologie :

Une fois la problématique et les principaux axes de recherches déterminées, reste à concevoir une méthodologie de recherche propre à apporter une réponse à ces interrogations. Alors on a procédé par l'approche analytique descriptive.

L'approche descriptive : utilisée lors de la présentation des notions Fondamentales du commerce international ainsi que pour la présentation des Techniques de paiement de commerce extérieur.

L'approche analytique : utilisée dans l'analyse et la présentation de Déroulement de la remise documentaire au sein de la Banque Nationale d'Algérie.

◆ Outils de la recherche :

Afin d'apporter des éléments de réponse à notre problématique, et vérifier aussi nos hypothèses, nous avons consulté différentes sources d'informations savoir (sites internet, livres ...), et nous avons effectué un stage pratique au niveau de l'agence BNA.

◆ Plan de travail :

Pour pouvoir répondre à notre principale problématique et vérifier ainsi nos hypothèses, on va réaliser un travail de fin d'études avec un cas pratique au sein de la Banque Nationale

d'Algérie sous le thème « *le rôle de la remise documentaire dans l'opération d'importation* ».

Ce mémoire pourra être divisé en trois chapitres :

◆ **Le premier chapitre : Les éléments du commerce international**

Dans ce chapitre nous allons citer une généralité sur le commerce international, ces différentes phases ainsi une étude de contrat de commerce international, ses règles et la procédure de sa domiciliation.

◆ **Le deuxième chapitre : Les techniques de paiement du commerce international**

Dans ce chapitre, nous allons exposer les techniques les plus utilisées pour le règlement des importations ainsi que leur contexte d'utilisation et plus précisément la remise documentaire .

◆ **Le troisième chapitre : Etude d'une opération d'importation par remise documentaire au sein de la BNA**

Pour mener à bien cette mission dans le cadre du commerce international, le cas pratique servira à concrétiser notre partie théorique. Suite au stage effectué, nous allons traiter un dossier d'une opération d'importation. A travers ce dossier, nous exposerons la démarche suivie par l'importateur afin de réaliser son opération .

Tous ces chapitres seront accompagnés des schémas qui permettront de faciliter la lecture de ce mémoire.

En faisant ce travail, nous tenterons enfin, moyennant d'une conclusion, d'apprécier le rôle et l'importance de la remise documentaire au sein des établissements bancaires et plus particulièrement le cas la Banque Nationale d'Algérie.

CHAPITRE I :
LES ELEMENTS DU COMMERCE
INTERNATIONAL

Introduction :

Dans le monde actuel, l'inévitable tendance à la mondialisation et à l'ouverture ne cesse de s'accroître et devient nécessaire.

Il est aussi nécessaire d'adopter une politique adéquate de commerce international. Celui-ci a connu un développement rapide si bien que les échanges internationaux sont devenus la locomotive de la politique économique.

Cet essor du commerce international a entraîné de nombreux problèmes logistiques. Ceux-ci concernent le transport, l'assurance des marchandises transportées, problèmes de langues, l'éloignement géographique et la maîtrise des différentes législations. Ainsi, le transfert des risques est souvent source de conflits entre les contractants. Afin d'éviter les confusions, les incertitudes et les erreurs d'interprétations, la Chambre de Commerce International (CCI) a normalisé les usages en mettant au point un langage codifié appelé Incoterms pour expliciter les conditions de l'opération commerciale.

Concernant le cas de l'Algérie, les contractants, doivent maîtriser les notions de domiciliation concernant l'importation et l'exportation de toute marchandise. Ces notions de domiciliation constituent l'élément fondamental préalable à toute opération relevant du domaine commercial international.

En conséquence nous présentons ce chapitre qui porte sur les éléments fondamentaux du commerce international. Celui-ci fera l'objet de notre étude sur les généralités du commerce international nécessitant notamment la présentation des documents commerciaux ainsi que les incoterms de contrat de commerce international dont il est essentiel d'en prendre connaissance avant toute conclusion commerciale.

Section 1

Le contrat de commerce international

La mondialisation et la libéralisation du commerce extérieur durant ces dernières décennies ont 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. Généralités :

Avant de passer en revue les aspects cités auparavant, nous essayons au préalable de définir les notions se rapportant au contrat de manière générale.

Le contrat est un accord de volonté qui lie deux ou plusieurs personnes et qui précise les droits et obligations des différentes parties.¹

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* »²

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de base suivantes :

◆ ***La capacité juridique des parties :***

les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance.

◆ ***Le consentement des parties :***

la volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et son acceptation de ce qui est proposé par l'autre.

◆ ***L'objet du contrat :***

la transaction que les parties veulent réaliser, doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

¹ Meyer. V et Rolin.C , "Technique du commerce extérieur international" , Ed.Nathan, Paris, 2000, p 24.

² Article 54 du code de commerce Algérien.

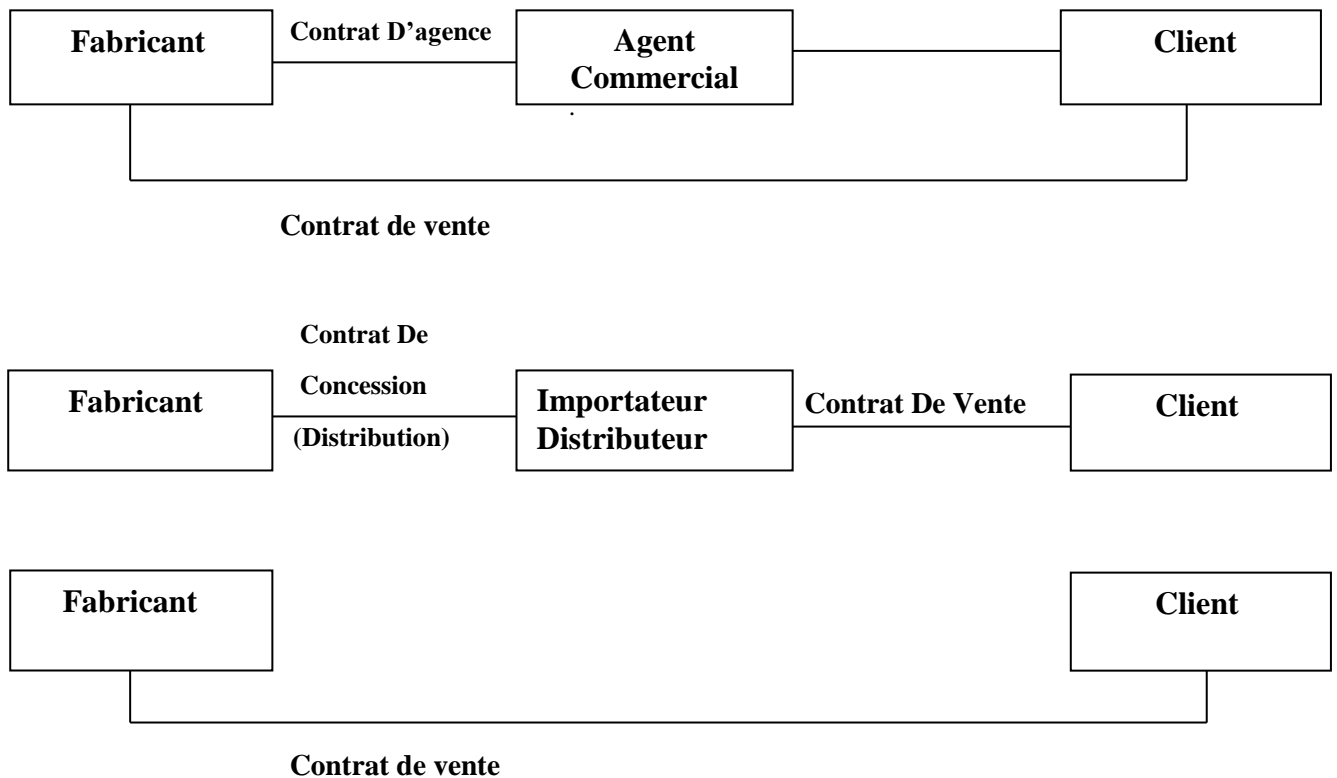
2. Définition du contrat commercial international

Est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

3. La typologie des contrats internationaux : ³

Il existe une multitude de contrats internationaux, il convient donc d'être vigilant sur leur nature pour ne pas confondre contrat de vente avec contrat de franchise, contrat de concession, contrat d'agence, contrat de cession de licence, pour ne citer que les plus fréquents.

Schéma N° 1 : Diversité des contrats internationaux



Source : Meyer.V. et Rolin.C. Op cit. p24.

³Ibid. p 24.

Il est essentiel de distinguer entre le contrat de vente, d'agence et de concession (distribution) : Si le contrat d'agence et de concession définissent les relations commerciales entre l'exportateur et intermédiaire pour une durée en principe d'un an au moins, le contrat de vente précise les obligations de l'acheteur et du vendeur pour une vente ponctuelle.

4. La négociation du contrat :⁴

Les négociations entre plusieurs entités varient autant selon la nature de la transaction que selon la personnalité des parties en cause. Les méthodes de négociation diffèrent d'un pays à autre et d'une culture à l'autre. Elles varient aussi selon les individus, peu importe leur pays d'origine, et selon le contexte dans lequel les négociations ont lieu.

En matière de commerce international, tout se négocie. Le prix, bien qu'il représente un élément crucial de la négociation, n'est pas le seul élément à faire l'objet de discussion. D'autres éléments tels que les délais de livraison, les assurances et les termes de paiement doivent être traités dans les échanges. Lorsqu'il y a impasse sur un point, les négociations doivent utiliser des points connexes pour arriver à une entente.

5. Conditions de formation

En plus des conditions de validité d'un contrat en général, citées auparavant, le contrat de commerce international s'établit sur la base d'une offre ferme du vendeur suivie d'une acceptation, sans conditions, de cette offre par l'acheteur.

Le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...).

6. Effets du contrat de commerce international

6.1. Obligations des parties :

6.1.1. Obligations du vendeur :

- ◆ Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- ◆ Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;
- ◆ Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer ;

⁴Limoges, I. et Miville-de chène. K, "Le commerce international". 3e Edition, Ed. Chenelière Education, 2013, p165-166.

6.1.2. Obligations de l'acheteur :

- ◆ Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- ◆ Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison "*obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante*"⁵ ; tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

6.2. Transfert de propriété et de risques :

6.2.1. Transfert de propriété :

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

6.2.2. Transfert de risques :

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

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

7. Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international

Le contrat de commerce international comporte généralement quatre grandes parties :

7.1. Des éléments généraux :

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

7.2. Des éléments techniques et commerciaux

- ◆ Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité ...

⁵ Convention de Vienne.

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

7.3. Des éléments financiers

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

7.4. Des 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 accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige ;
- ◆ Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ; doit être prévue obligatoirement dans le contrat ;
- ◆ Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat 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.

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous avons cité "*l'incoterm à utiliser*" qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et "*la liste des documents*" en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie. En raison de l'importance de ces notions, nous allons les traiter dans les prochaines sections.

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.

La chambre de commerce internationale (CCI), organisation internationale non gouvernementale dont le siège est à Paris, a adopté, en 2010, une nouvelle version des règles Incoterms, les règles incoterms 2010. Cette nouvelle version succédant à l'ancienne version, les règles incoterms 2000, est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2011.

En plus du fait qu'elles ont des incidences sur la valeur en douane des marchandises importées, les règles incoterms 2010 ont apporté d'importantes modifications aux règles incoterms 2000.

Avant de voir en quoi consistent ces incidences et ces modifications, il importe de rappeler ci-après certains principes régissant les règles incoterms d'une manière générale.

1. Historique des règles incoterms :⁶

La première version des règles Incoterms a été publiée pour la première fois en 1936 par la CCI sous le vocable « Incoterms 1936 ».

Cette version a fait l'objet par la suite de plusieurs modifications dont les dernières en date remontent aux années 1980, 1990, 2000, 2010, soit une modification tous les 10 ans !

Il s'ensuit que c'est la CCI qui a codifié, revu et corrigé les règles Incoterms et c'est elle qui assure leur gestion depuis maintenant plus de 70 ans.

2. Définition des différents incoterms :⁷

⁶ Ksouri, I, "Les opérations de commerce international", Ed.BARTI, Alger, 2014, p 98.

⁷ Limoges, I. et Miville-de chêne. K, "Le commerce international", 2e Edition, Ed. Gaëtan Morin, 2009, p 190.

Les Incoterms Commerce TERMS (Incoterms) sont les règles officielles dictées et gérées par la chambre de commerce internationale pour l'interprétation des conditions commerciales les plus couramment utilisées en commerce international. Applicables aux différents types de transport, ils définissent les droits et les obligations des parties signataire d'un contrat de vente en ce qui concerne la livraison et le transit des marchandises vendus. En gros, ils permettent à l'expéditeur et au receveur de définir ;

1- Qui contrôle quoi ?

2- Qui est responsable de quoi ?

3- Qui paie quoi ?

4- Qui assume quel risque ?

Ces règles ont été élaborés par CCI afin d'éviter toute ambiguïté concernant la répartition, entre acheteur et le vendeur, des frais et des risques liées à l'acheminement.

3. Classification des incoterms :

3.1 Par mode de transport : La CCI a divisé les incoterms en deux groupes distincts pour une utilisation spécifique selon les modes de transport multimodal ou maritime –fluvial .

1-Transport Multimodal : EXW – FCA – CPT – CIP - DAT – DAP – DDP (le conteneur peut voyager par un seul moyen de transport camion, train avion, bateau ou des moyens de transports combinés) .

2-Transport Maritime ou Fluvial : FAS – FOB – CFR – CIF (uniquement en bateau : liquide , marchandise en vrac, minerais) .

Les incoterms maritimes ne sont pas recommandés pour les marchandises transportées en conteneurs . Certains pays asiatiques et autres les préfèrent car ils sont la preuve de l'embarquement qui n'est valable que pour le maritime . Ce qui est difficile pour les livraisons dans les terminaux . En Europe ce sont le FCA DAT DAP qui dominant , ensuite viennent les C .

3.2 Par groupe :

Tableau N°01 : Classement des incoterms par groupe

Group e	Incoterm	L'obligation du vendeur
E	EXW	Incoterm d'obligation minimum pour le vendeur
F	FCA, FAS, FOB	Le vendeur n'assume ni les risques ni les coûts de transport principal

C	. CFR, CIF, CPT, CIP	Le vendeur assume les coûts de transport principal, mais il ne supporte aucun des risques liés à l'acheminement.
D	DAF, DES, DEQ, DDU, DDP	Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

Source : Legrand.G et Martini.H, "Commerce international", 3e Edition, Ed.Dunod, Paris, 2010, p 105.

3.3 Selon le type de vente :

a-Vente au départ : La marchandise voyage, sur le transport principal, aux risques et périls de l'acheteur. C'est le cas des Incoterms® des groupes E/F/C. En cas de sinistre durant le transport, l'acheteur paie la facture et fait le nécessaire auprès de la compagnie d'assurances ou du transporteur pour obtenir le remboursement des marchandises manquantes ou abîmées au cas où il aurait contracté l'assurance.

b-Vente à l'arrivée : La marchandise voyage, sur le transport principal, aux risques et périls du vendeur. C'est le cas des Incoterms® du groupe D. En cas de sinistre durant le transport, le vendeur devra faire le nécessaire auprès de la compagnie d'assurances ou du transporteur. Le client ne paie pas le vendeur sauf si la marchandise est en bon état, le vendeur se charge d'obtenir le remboursement du sinistre.

4. Limites des incoterms :

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment : le problème du transfert de propriété, le caractère facultatif, l'obligation de faire des ajouts (ancrage géographique à l'incoterm...).

Section 3

Les documents commerciaux

L'activité d'importation et d'exportation doit disposer de moyens qui lui sont spécifiques, compte tenu des particularités y afférentes en ce qui concerne les risques, les techniques de paiement, les intervenants.....etc. l'un de ces moyens consiste en documents utilisés, biens distincts de ceux utilisés lors des transactions locales se déroulant dans un même espace douanier et ce, afin d'asseoir la confiance et permettre l'accomplissement de toutes les formalités. On peut donc distinguer :

- ◆ Les documents de prix
- ◆ Les documents de transport
- ◆ Les documents d'assurance
- ◆ Les documents douaniers
- ◆ Les documents annexes

1- LES DOCUMENTS DE PRIX :

1.1 La facture proforma: Elle ne doit pas figurer parmi les documents d'une opération documentaire. C'est une sorte de devis établi sous la forme d'une facture, préfigurant la facture définitive qui sera établie lors de la réalisation de l'opération commerciale. Elle est souvent établie en deux (02) exemplaires, et peut servir de bon de commande à l'acheteur.

1.2 La facture commerciale (définitive): C'est le document de base concrétisant toute opération commerciale. Elle doit indiquer obligatoirement les noms et adresses de l'acheteur et du vendeur, la nature de la marchandise, la qualité, le prix unitaire et le prix total. De plus elle doit être datée.

1.3 La facture consulaire: Particulière à certains pays, elle est établie par le vendeur des marchandises. Elle permet l'identification et la tarification du produit considéré par la douane du pays importateur. Ce document doit porter le visa du consulat du pays destinataire.

1.4 La note de frais: Elle détaille certains frais supplémentaires engagés par le vendeur pour le compte de l'acheteur qui, peuvent être inclus ou non dans la facture commerciale.

2. Les documents de transport :

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents différents selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

2.1. Le connaissement maritime (bill of lading) : Il est doté d'une valeur particulière, qui le caractérise des autres modes de transport. En effet, il revêt un triple aspect, car il est à la fois:

- Récépissé d'expédition remis au chargeur.
- Contrat de transport.
- Document indispensable pour échanger la marchandise.
- Et un titre de propriété transmissible par voie d'endos.

Cette dernière particularité permet au vendeur de conserver le contrôle de la marchandise, jusqu'au paiement ou un engagement quelconque de règlement. Elle permet également à la banque qui détient un tel document d'exercer un droit de gage sur la marchandise.

Il peut être établi soit :

- ◆ **A personne dénommée :** Où seule la personne indiquée peut prendre livraison des marchandises. Un tel connaissement est donc non transmissible par voie d'endos.
- ◆ **A ordre d'une personne nommément désignée:** Il est alors transmissible par voie d'endos par la personne à l'ordre de qui il a été émis.
- ◆ **Au porteur:** D'où peuvent apparaître les risques de perte et de vol.

Le connaissement contient généralement les mentions suivantes : le nom du transporteur, les ports d'embarquement et de débarquement, le nom du navire transportant la marchandise, la désignation de la marchandise déclarée par le chargeur en indiquant sa qualité et son poids...

Il peut également porter quelques mentions particulières à savoir :

- ◆ 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 embarquement) : Cette mention n'atteste pas l'expédition effective de la marchandise, elle n'assure que sa prise en charge par la compagnie de transport.
- ◆ La mention : dirty (surchargé ou clausé) : Ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées.

◆ La mention : on deck (en pontée) : Dans ce cas, la marchandise est entreposée sur un espace non couvert du navire.

◆ La mention liée au transbordement (autorisé/ interdit) : Le connaissement peut porter une mention concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement ; qui est le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire sur un autre au cours du transport maritime.

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

En Algérie, le connaissement doit porter la mention "clean on board" (marchandise embarquée net de réserves) tandis que la mention "received for shipment" (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

2.2. La lettre de transport aérien LTA :

"Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien : LTA"⁸.

C'est un simple récépissé d'expédition non négociable, car émis à l'adresse d'une personne dénommée. Il est parfois appelé de façon impropre "connaissement aérien". Il est établi à l'aide d'une liasse à plusieurs feuillets, et seul le troisième exemplaire, de couleur bleue, revêtu de la signature de la compagnie aérienne, est remis à l'expéditeur.

2.3. La lettre de transport routier CMR :

Les documents de transport routier revêtent souvent des formes variées en raison de la diversité des entreprises de transport.

Possédant les mêmes caractéristiques générales de la "LTA" et la lettre de voiture ferroviaire, la valeur de ce document est toutefois fonction du standing du transporteur qui l'a émis.

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

⁸ Convention de Varsovie du 12.10.1929

2.4. Duplicata de lettre de voiture internationale: "DLVI" : C'est le récépissé d'expédition d'une marchandise, adressé à l'étranger per voie ferrée.

Il est établi à partir d'une liasse de (6) feuillets de même couleur, dont seule une mention et un numéro surchargé en rouge, permettent de les différencier.

Il est établi obligatoirement à l'adresse d'une personne dénommée, ne peut donc en aucun cas être transmis par voie d'endos. Il ne peut aussi constituer un gage pour le banquier. Cependant, il donne l'assurance à son porteur que la marchandise ne peut être détournée.

2.5. Le récépissé postal : Il est établi à personne dénommée, et le banquier peut demander que la marchandise soit expédiée à son adresse. Il est émis par le service des postes pour les expéditions n'excèdent pas le poids de 20 kg.

2.6. Le connaissance de transport combiné : 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.

3. Les documents d'assurance : Il est fait obligation aux importateurs algériens d'assurer leurs marchandises, transportées soit par mer, ou par air, auprès d'une entreprise nationale d'assurance. Donc toute souscription de police d'assurance auprès des compagnies d'assurance étrangères est interdite.

3.1. Les types d'assurances :

-Police au voyage: Souscrite pour un chargement déterminé.

-Police flottante: Prend en charge automatiquement toutes les expéditions faites pour le compte de l'assuré. L'assuré reçoit un certificat d'assurance comme justificatif.

3.2. Nature des risques: Les marchandises transportées par voie maritime encourent les risques suivants:

a-Avaries particulières : Détériorations, pertes subies par une marchandise détemminée au cours de son transport.

b- Avaries communes: Dommages subis volontairement par le navire et par la cargaison pour la cargaison pour la sauvegarde du navire et du reste de la cargaison.

1°) Tous risques: Ce type d'assurance couvre les avaries particulières, à l'exception de certains risques exclus dans tous les cas (impossibles à couvrir). Ainsi que des risques de guerre civile ou étrangère,

grèves, émeutes qui sont normalement exclus, mais peuvent être couverts moyennant paiement d'une prime complémentaire.

2°) "FAP sauf"...(France d'avarie particulière sauf): Dans ce mode de couverture, les avaries particulières ne sont pas couvertes sauf en cas d'abordage, échouement, naufrage, explosion, incendie.. etc. Les risques de guerre, grèves et vols peuvent être couverts moyennant sur prime.

3.3. Dispositions communes: Dans ces deux types d'assurance, les assureurs garantissent en outre la contribution des objets assurés aux avaries communes ayant pour origine un événement quelconque autre qu'un risque expressément exclu.

3.4. Valeur assurée: Selon les dispositions des règles uniformes, elle doit être au minimum égale à la valeur "CAF" des marchandises majorée de (10%, 20% et même plus) ou dans l'impossibilité de la déterminer au montant du paiement ou à celui de la facture, en se référant au plus élevé des deux.

3.5. Etendue de la garantie: L'assurance doit garantir au minimum la totalité du prix mentionné sur le document de transport.

Certains types de police couvrent cependant la marchandise depuis le magasin du vendeur jusqu'au magasin de l'acheteur.

La police au voyage doit être datée au plus tard de la date du document d'expédition alors qu'un certificat ou un avenant pourra porter une date postérieure à l'expédition, à condition bien entendu que la police flottante elle-même ait été souscrite en temps voulu.

4. Les documents annexes:

Ces documents sont nombreux et variés, et il n'existe pas pour eux des règles particulières. Les banques n'ont pas à exiger qu'il y ait concordance avec la facture et les autres documents à moins qu'il ne soit prévu des conditions de forme nettement définies.

Parmi eux citons:

- **Note de colisage, note de poids ..etc:** Les documents ont pour but de fournir des indications aux poids, conditionnement, contenu de chaque colis.
- **Certificat d'origine:** Émis par la chambre de commerce internationale, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise.
- **Certificat d'analyse:** Établi par un expert ou un laboratoire.

- **Certificat de poids:** Émis par un organisme officiel ou un peseur-juré .
- **Certificat sanitaire:** Document officiel se rapportant à certaines marchandises comestibles, établi et signé soit par vétérinaire, soit par un organisme sanitaire officiel.
- **Certificat vétérinaire:** Relatif aux animaux morts ou vivants.
- **Certificat phyto-pathologique ou phyto-sanitaire:** Identique au précédent, mais concernant les plantes, fleurs, fruits ou semences.
- **Certificat d'inspection:** Document officiel, établi par un organisme compétent pour la marchandise en cause et attestant l'état ou le conditionnement.

5. Les documents douaniers :

Ces documents concernent les déclarations en douanes, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

Section 4

La domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire concerne l'enregistrement et la légalisation des opérations d'importation et d'exportation. Elle permet à ces derniers de démarrer dans un cadre juridico-bancaire bien déterminé, et leur permet d'avoir une assise légale conforme à la réglementation.

C'est aussi une formalité administrative qui consiste à identifier par immatriculation la transaction commerciale pour son suivi physique au regard des dispositions réglementaires du commerce extérieur et de changes.

Le principe général du suivi est que pour tout flux physique autorisé, qui se matérialise par un transfert de marchandise, doit correspondre un flux financier réalisé dans le strict respect des dispositions de transferts et de mouvement de capitaux.

1. La domiciliation des importations :

1.1 . Définition :

La domiciliation bancaire d'une opération d'importation consiste :

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

Pour le banquier : à effectuer ou à faire effectuer pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

1.2. Conditions de domiciliation :⁹ Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que :

Conditions liées à l'opération :

- ◆ Il faut que les flux financiers entre l'Algérie et l'étranger correspondent réellement aux flux physiques.
- ◆ Il ne faut pas que les flux physiques soient prohibés à l'importation et à l'exportation.
- ◆ Il faut que les valeurs en douane des flux physiques soient conformes aux dispositions de l'article 16 du code des douanes traitent des méthodes de détermination et d'évaluation de la valeur en douane des marchandises et des services.

⁹ Ksouri, I. Op cit. p 57.

Conditions liées à l'opérateur :

- ◆ Il faut que l'opérateur ne soit frappé d'aucune restriction en matière du commerce extérieur;
- ◆ Il faut que l'opérateur soit en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise ;
- ◆ Il faut que l'objet de l'importation correspond à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre de commerce ;
- ◆ Il faut que les engagements financiers au titre d'opérations d'importations soient couverts par des provisions constituées au pas des autorisations de crédits.

1.3. Le traitement ou la procédure de la domiciliation : A la réception de la demande de domiciliation accompagnée du contrat ou de la facture définitive ; le client doit signer une attestation de risque de change par laquelle il dégage sa banque du risque de change éventuel.

Le banquier est chargé alors :

de vérifier que :

- ◆ l'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur ;
- ◆ l'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- ◆ l'objet de l'importation a un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- ◆ la marchandise n'est pas frappée d'une mesure de prohibition ;
- ◆ les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;
- ◆ le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie,

d'examiner :

- ◆ la surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- ◆ la capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- ◆ la régularité de l'opération au regard de la réglementation.

Sitôt l'accord de domiciliation octroyé, le banquier procède à l'ouverture d'un dossier sur une "fiche de contrôle" modèle FDI ou FDIP.

- ◆ Modèle FDI : pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (06) mois à partir de la date de domiciliation ;
- ◆ Modèle FDIP : pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (06) mois.

Ce dossier doit comprendre : la demande du client, les avis de débit, la facture proforma ou

définitive.

L'opération est alors enregistrée sur le répertoire de domiciliation, en lui attribuant un numéro de domiciliation, composé de 21 chiffres.

La fiche de contrôle FDI, établie sur un modèle uniforme, comporte des informations permettant de suivre convenablement la réalisation physique et financière de l'opération.

1.4. Gestion et suivi du dossier de domiciliation :

Après l'ouverture du dossier de domiciliation, le service de l'agence concerné (service "étranger") procède au suivi prévu par la fiche de contrôle, à savoir :

- ◆ la vérification de la réalisation de l'opération (six mois ou délai réel) ;
- ◆ l'établissement d'un inventaire : au huitième mois ;
- ◆ l'établissement d'un bilan au neuvième mois ;
- ◆ l'établissement d'une décision relative à l'apurement au dixième mois.

Le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation interviennent :

- ◆ trois mois après la réalisation de l'opération réglée au comptant ;
- ◆ trois mois après le dernier règlement d'une opération réalisée par plusieurs paiements.

1.5. Apurement de la domiciliation :

Toute opération de domiciliation doit être apurée c'est à dire égaliser la valeur des marchandises importées avec le montant transféré (les flux financiers avec les flux physiques).

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération :

la facture définitive; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4).

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

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

douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

Les dossiers de domiciliation doivent faire l'objet de déclarations statistiques semestrielles, au 30 avril et au 31 octobre de chaque année, à la Banque d'Algérie.

Ces déclarations concernent l'ouverture de dossiers pendant le semestre qui précède celui de la déclaration et l'ouverture et le contrôle de ceux ouverts le semestre d'avant.

Ces déclarations permettent au service de contrôle des changes de veiller à ce que les dossiers non apurés (en excédent ou en insuffisance de règlement supérieure à 100 000 dinars (DZD)) soient signalés.

2. La domiciliation des exportations :

2.1. Définition :

Comme pour les importations, toute opération d'exportation de marchandise ou de service est soumise à une domiciliation préalable, sauf dispositions particulières pour certaines opérations exceptionnelles. Avant l'ouverture du dossier de domiciliation, les banques doivent s'assurer que les conditions légales et réglementaires liées à l'exportation de biens ou services sont réunies.

Dans le cas des exportations, on distingue deux types de domiciliation :

- ◆ La domiciliation des exportations à court terme où le règlement s'effectue dans un délai inférieur à 120 jours.
- ◆ La domiciliation des exportations à moyen terme où le règlement s'effectue dans un délai supérieur à 120 jours.

Les exportations à moyen terme doivent être préalablement autorisées par les services du contrôle des changes de la Banque d'Algérie.

2.2. Traitement de l'opération :

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de "domiciliation exportation" et procède ensuite à :

- ◆ l'attribution d'un numéro d'ordre chronologique ;
- ◆ la remise à l'exportateur des exemplaires de factures dûment domiciliées ;
- ◆ l'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

2.3. Gestion du dossier de domiciliation :

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliaire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin.

Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 91-13 de la Banque d'Algérie.

2.4. Apurement du dossier de domiciliation :

L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier "D3" exemplaire banque, les exemplaires des formules 104 (cession devises).

On distingue trois cas d'apurement possibles :

- ◆ Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement) ;
- ◆ Les dossiers non apurés ;
- ◆ Les dossiers sans documents.

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence, et ce selon le calendrier suivant :

- ◆ 28/02 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 3^{ème} trimestre de l'année "n-1"
- ◆ 03/05 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 4^{ème} trimestre de l'année "n-1"
- ◆ 31/08 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 1^{er} trimestre de l'année "n"
- ◆ 30/11 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 2^{ème} trimestre de l'année "n"

Les dossiers de domiciliation sont archivés et conservés pour une période de cinq (5) ans.

Conclusion :

A partir de ce qu'on a traité dans ce premier chapitre, et en guise de conclusion, on peut déduire qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international, qui doit contenir tous les clauses juridique, afin de prévenir les sources de litige, et les malentendus.

En particulier, ce contrat est l'élément de base de chaque opération d'importation ou d'exportation, à son effet, sont définie les obligations de chaque partie et le transfert de propriété et de risque. Ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables Ainsi, chaque entreprise doit négocier avec soins les conditions de réalisation de son contrat, elle se réfère aux Incoterms pour bâtir le contrat.

De plus, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). Ils constituent souvent, pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international, qui s'achève sur plusieurs étapes qui donne lieu à un contrôle et suivi jusqu'à l'apurement et le compte rendu à la banque d'Algérie, il faut noter que les domiciliations des importations sont les dominants par contre celles des exportations sont très rare.

Après avoir conclu la structure de l'échange commercial international, il est impératif de choisir le mode et la technique de paiement approprié. Cette opération constitue le thème du deuxième chapitre.

***CHAPITRE II : LES TECHNIQUES
DE PAIEMENT DU COMMERCE
INTERNATIONAL***

Introduction :

Dans une opération de commerce international, l'exportateur s'engage à exporter des biens ou des services en contrepartie de l'engagement de l'acheteur de payer un prix convenu.

A partir de ces engagements, naissent des intérêts contradictoires pour les deux parties: L'exportateur souhaite être payé au plutôt, voire avant même l'expédition de la marchandise ; tandis que l'importateur souhaite des prix réduits et un paiement reporté au plus tard possible.

Le rapprochement entre ces intérêts contradictoires doit être recherché à travers la négociation entre l'acheteur et le vendeur jusqu'à l'obtention d'un accord équilibré.

Cette négociation porte essentiellement sur les conditions financières à mettre en place qui demeurent tributaires du niveau de la concurrence et de l'environnement des parties. En tout état de cause elles subissent très généralement le rapport de force entre les parties.

La négociation permet ainsi de fixer les choix concernant :

- ◆ Les termes du paiement : le lieu, le moment, l'étendue et la monnaie de paiement.
- ◆ Les moyens ou les instruments de paiement : chèque, lettre de change, billet à ordre ou virement. Ils représentent les formes matérielles servant de supports au paiement. Notons que le virement par Swift est l'instrument le plus utilisé en raison des avantages qu'il présente à savoir la rapidité, le coût réduit, la sécurité et la facilité d'utilisation.
- ◆ Les techniques de règlement à mettre en place : il s'agit des procédures par lesquelles seront collectés les instruments de paiement. La préférence d'une technique à une autre est en fonction du degré de confiance entre les partenaires, sachant que ces techniques diffèrent en matière de complexité, de contrainte et de coût.

Dans le souci de clarifier ces techniques de paiements, ce chapitre a été structuré comme suit :

Section 1 : Les termes du paiement.

Section 2 : Le crédit documentaire.

Section 3 : La remise ou l'encaissement documentaire.

Section 4 : L'encaissement simple.

Section 1 ***Les termes de paiement***

Après concrétisation de l'accord sur la marchandise à livrer et le prix à payer, il appartient aux contractants de préciser les termes de paiement qui concernent généralement :

- ◆ le lieu dans lequel le paiement doit être effectué ;
- ◆ le délai de règlement accordé ou la date de paiement ;
- ◆ l'étendue de paiement ;
- ◆ la monnaie de paiement.

1. Le lieu de paiement :

Le lieu de paiement peut être déterminé par deux façons.

1.1. Par accord des parties : Les contractants peuvent définir le lieu de paiement dans le bon de commande, dans le contrat ou dans la facture commerciale. Ce lieu peut être situé :

- ◆ au domicile bancaire du débiteur (la créance est dite quérable) ;
- ◆ au domicile bancaire du créancier (la créance est dite portable) ;
- ◆ dans tout autre lieu convenu.

Le lieu choisi initialement ne peut être modifié ultérieurement sans qu'un nouvel accord n'intervienne pour préciser un autre lieu de paiement.

1.2. Par le droit applicable : Dans le cas où l'intention des parties concernant le lieu de paiement ne serait pas clairement exprimée, ces derniers font appel au juge qui aura à interpréter la volonté des parties par référence au droit applicable au contrat.

Pour le droit algérien, le lieu de paiement est situé généralement au domicile bancaire du créancier.

2. Le moment de paiement :

Selon la nature et l'importance de la transaction l'acheteur et le vendeur peuvent convenir des modalités de paiement énumérées ci- après.

- ◆ Avant la livraison des marchandises, c'est à dire financement de la fabrication des biens par l'acheteur ;
- ◆ Au moment où le fournisseur livrera la marchandise ou la remettra au transporteur convenu ou bien encore fournira à l'acheteur les documents de transport de cette marchandise ;
- ◆ A la fin d'une période de différé de paiement convenue ;
- ◆ Par une combinaison de ces possibilités en payant, par exemple des avances et en soldant le reliquat au moment de la livraison.

2.1. Le prépaiement :

L'acheteur paye par anticipation son fournisseur qui ne peut assurer le financement de la fabrication des biens commandés ou leur entreposage avant la livraison.

En payant de cette façon, l'acheteur encourt un risque de contrepartie qui peut naître de la faillite du fournisseur avant la livraison de la marchandise prépayée.

Pour se prémunir contre ce risque, l'acheteur pourrait opter pour l'une des variantes :

- ◆ Obtenir une garantie de restitution d'avance (montant du prépaiement) ;
- ◆ Obtenir un gage qui couvre les biens en cours de fabrication ou d'autres actifs du fournisseur;
- ◆ Se faire transférer la propriété des biens en cours de fabrication ou des matières premières destinées à leur fabrication pour qu'ils ne fassent pas partie du gage commun des créanciers du fournisseur en cas de faillite de ce dernier ;

Remarque :

Cette modalité de paiement est strictement interdite en Algérie. La réglementation de la Banque d'Algérie (article 12 du règlement 91-12) ne prévoit que le paiement d'une avance n'excédant pas les 15 % du montant du contrat. Cette avance doit être couverte par une contre-garantie de restitution d'acompte d'égale valeur émise par une banque étrangère de premier ordre (le contre-garant).

2.2. Le paiement au comptant :

Le vendeur n'obtient le paiement qu'après livraison de la marchandise au lieu convenu, de même, l'acheteur n'obtient la marchandise qu'une fois le paiement effectué.

En cas de besoin, chaque partie obtient un financement de sa banque ou d'un tiers sans atteindre l'exécution de ses obligations contractuelles envers l'autre partie.

Ce paiement est avantageux en droit international par rapport aux autres paiements, à défaut

d'indications dans le contrat d'un moment de différé pour le paiement du prix (CVIM¹. Art 58).

Notons que le dénouement d'une opération du commerce international par livraison et paiement simultanés est difficile à réaliser, à cause de l'éloignement géographique des parties, de la technicité croissante des opérations du commerce international et même des matières vendues ainsi que l'exécution successive des prestations du contrat.

En utilisant cette forme de paiement, l'acheteur peut se retrouver avec une marchandise non conforme avec celle qui est décrite dans le contrat, de même, le vendeur peut se retrouver face à cette situation en cas de paiement par échange compensé contre d'autres biens.

Afin d'éviter ce problème, deux solutions sont proposées :

- ◆ Inspection de la quantité et de la qualité de la marchandise avant expédition, donc au moment de sa remise au transporteur, par des sociétés internationales spécialisées ;
- ◆ Intervention d'un tiers ayant une surface financière acceptable ; il s'agit généralement d'une banque qui s'engage irrévocablement envers les deux parties à effectuer le paiement dès la remise des marchandises. C'est le principe utilisé dans un crédit documentaire que nous étudierons ultérieurement.

2.3. Le paiement différé :

Le fournisseur accorde un délai de paiement à son client. Ce paiement est accordé généralement quand :

- ◆ l'acheteur n'est pas en mesure d'honorer, par sa seule trésorerie, le paiement des biens et services fournis, faute de fonds propres ;
- ◆ il a été convenu que le paiement dépendra de la revente de la marchandise à un autre acheteur, dans ce cas le prix de la revente assurera le paiement du prix de la vente.

Dans ces deux cas, le fournisseur est exposé au risque de contrepartie qui peut se matérialiser par la faillite de l'acheteur. Afin de se prémunir contre ce risque, le fournisseur a la possibilité d'opter pour l'une ou l'autre des solutions suivantes :

- ◆ Obtenir une assurance auprès d'un organisme d'assurance afin d'obtenir le paiement du prix des marchandises livrées, en cas de non-paiement par l'acheteur au terme convenu ;
- ◆ Se réserver la propriété des biens remis à l'acheteur jusqu'à paiement du prix ;
- ◆ Escompter sa créance à terme sur l'acheteur auprès d'une banque.

Il ne suffit pas de spécifier le moment où l'acheteur doit s'acquitter du prix (prépaiement, comptant, paiement différé), mais il faut aussi prendre en considération le moment à partir duquel l'acheteur est considéré comme s'étant acquitté du prix.

¹CVIM : Convention des Nations Unies sur le contrat de Vente Internationale de marchandises, élaborée par la CNUDCI (Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International).

Dans les opérations du commerce international, *"on peut considérer que le débiteur n'est libéré de son obligation que lorsque son créancier reçoit effectivement le paiement convenu"*².

Par contre, les principes UNIDROIT³. Prévoient: *"la libération du débiteur de son obligation de paiement à la date à laquelle le transfert à l'établissement financier du créancier prend effet"*⁴.

C'est à dire lorsque le compte de la banque du vendeur auprès de la banque de l'acheteur est crédité par cette dernière.

Notons que ces principes ne sont applicables que dans le cas où ils seraient prévus dans le contrat ou lorsque les contractants optent pour la soumission de leur contrat aux principes généraux du droit ou aux usages du commerce.

A défaut d'accord des parties, le moment à partir duquel l'acheteur est considéré comme s'étant acquitté de son obligation est déterminé par le droit applicable.

3. L'étendue de paiement :

L'acheteur n'a pas seulement l'obligation de s'acquitter du prix mais aussi il est souvent contraint à payer d'autres sommes afin d'assurer la bonne fin du contrat commercial.

Ces divers frais qui concernent notamment les frais d'assurance, de transport, d'impôt et de dédouanement sont supportés par l'acheteur ou le vendeur selon leur accord dans le contrat. Cet accord peut être implicite du fait d'utiliser les incoterms qui précisent le partage des frais et des risques entre les deux parties.

L'étendue du paiement a été prévue aussi dans la CVIM où son application au contrat n'est jamais en contradiction avec l'incoterm utilisé dans ce dernier.

En effet, l'article 54 de la CVIM dispose : *« L'obligation qu'a l'acheteur de payer le prix comprend celle de prendre les mesures et d'accomplir les formalités destinées à permettre le paiement du prix qui sont prévues dans le contrat ou par les lois et les règlements »*

4. La monnaie de paiement :

Comme pour le lieu et le moment de paiement, l'acheteur et le vendeur doivent choisir et indiquer dans le contrat la monnaie dans laquelle doit s'effectuer le paiement et cela afin d'éviter

² AFFAKI.G, ROUR.J-S, CATTANI.C, BOURQUE.J-F, *"Financements et garanties dans le commerce international"*. Centre du commerce international, Genève, 2002, p 25.

³ UNIDROIT : Institut international pour l'unification du droit privé.

⁴ Article : 6.1.8 de UNIDROIT.

tout malentendu.

Pour effectuer ce choix, les opérateurs internationaux doivent tenir compte de divers éléments. Les uns leur étant externes ; les autres sont internes à leur entreprise :

Critères externes :

◆ L'opérateur international n'est pas toujours libre de choisir la monnaie de facturation car il peut être amené à subir les contraintes d'un pays imposant sa monnaie nationale dans les opérations commerciales avec l'étranger ; tant à l'achat qu'à la vente.

◆ Certains pays, soit pour des raisons de proximité, soit par le fait de relations historiques et/ou financières, ont pour habitude de commercer dans une tierce devise :

C'est le cas du dollar américain (USD) dans les pays d'Amérique latine et du Nord, du moyen- orient et d'Asie du sud-est, l'euro dans la zone euro et la livre Sterling (GBP) dans les pays du commonwealth.

◆ Dans le cas où le pays de l'acheteur ne posséderait pas un marché des changes de la monnaie du vendeur, l'importateur rencontre des difficultés à se procurer la devise du paiement auprès des banques locales et peut être amené à refuser la transaction.

Critères internes :

L'opérateur doit opter pour le choix de la monnaie de facturation qui :

◆ lui permet de couvrir son risque de change ;

◆ lui permet un financement à faible taux d'intérêt ou bien un cours à terme favorable ;

Les contractants ont intérêt à :

◆ facturer et/ou payer en une « grande monnaie » transférable et servant de façon générale aux paiements internationaux ;

◆ diversifier leur portefeuille pour minimiser les risques car les monnaies ne se déprécient (s'apprécient) pas toutes en même temps.

Pour l'Algérie :

La monnaie de facturation peut être :

◆ le dinar algérien, lorsque le contrat de vente est conclu avec un partenaire des pays membres de l'Union du Maghreb Arabe « UMA » ;

◆ l'une des devises convertibles cotées par la Banque d'Algérie.

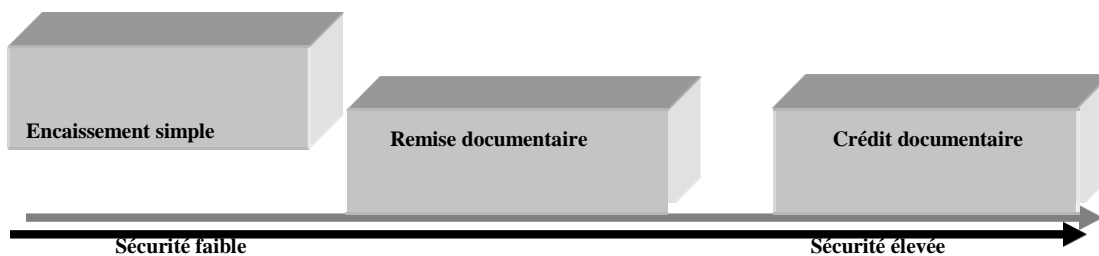
Après avoir précisé tous les termes du paiement, il appartient aux contractants de choisir la technique de paiement la plus appropriée à leur opération, en tenant compte du degré de confiance entre eux.

Section 2

La remise documentaire

Utiliser une technique de paiement, c'est mettre en place un processus de traitement de l'instrument de paiement pour sécuriser le paiement quel que soit le moment ou la devise de paiement. Ainsi la relation commerciale entre l'exportateur et l'importateur permet d'apprécier la sécurité de paiement.

Schéma N°2: le degré croissant apporté aux techniques de paiement



Source : Paveau.J et Duphil.F: "Exporter, Pratique du commerce international", Ed.Foucher, p 353.

L'encaissement documentaire appelé communément « la remise documentaire » est une technique de règlement intermédiaire entre la procédure de paiement par simple virement et la technique du crédit documentaire.

L'encaissement documentaire est un mode de règlement beaucoup moins compliqué, il est utilisable lorsque :

- ◆ Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires.
- ◆ L'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client (il se sert du règlement de son client pour payer ses propres fournisseurs afin d'éviter le risque de change).
- ◆ La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable.
- ◆ La marchandise peut facilement être revendue sur place en cas de désistement de l'importateur.
- ◆ L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement.

Dans certaines situations, lorsque les cocontractants ne se connaissent pas assez et qui souhaiteraient éviter les lenteurs engendrées par le crédit documentaire, une technique de paiement est recommandée appelée « **remise documentaire** ».

1. Définition :

Définition 1 : « La remise ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque appelée « banque remettant » sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par l'intermédiation d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur (tiré) contre remise des documents »⁵

Définition 2 : « La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes »⁶

" Le terme « encaissement documentaire » peut signifier soit :

- ◆ Documents commerciaux accompagnés de documents financiers
- ◆ Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers".⁷

2. Différence entre « Remise simple » et « Remise documentaire » :⁸

La « remise simple » ou « encaissement simple » vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux. Par contre, la « remise documentaire » ou « encaissement documentaire » vise un encaissement de documents commerciaux accompagnés ou non de documents financiers.

- L'expression « documents financiers » désigne des lettres de change, des billets à l'ordre, des chèques ou autres instruments analogues utilisés pour aboutir au Paiement des sommes correspondantes à la transaction commerciale ;
- L'expression « documents commerciaux » désigne des factures, documents d'expédition, documents annexes ou tout autre document analogue, autre que les documents financiers.

2. Les intervenants : Cette technique fait intervenir cinq parties (généralement quatre intervenants) :

⁵ Forterre. D, Lafarge. C, "Gérer les risques des achats à l'internationale", Ed.Dunod, Paris, 2013, p190.

⁶ Legrand.G et Martini.H . op.cit. p 157.

⁷ Article 2.d. des RUU relatives aux encaissements. Publication CCI n° 522. Paris. Révision de 1995.

⁸ Document interne à la BNA.

Le donneur d'ordre (tireur) :

L'exportateur, créancier du montant dû par l'acheteur. L'opération d'encaissement se déclenche, à son initiative, dès qu'il donne mandat à sa banque.

La banque remettante :

C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance.

La banque chargée de l'encaissement :

C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur.

La banque présentatrice :

C'est la banque qui présente les documents à l'acheteur contre règlement du montant.

Si l'acheteur dispose d'un compte auprès de la banque chargée de l'encaissement, la banque présentatrice sera confondue avec cette dernière.

Si l'acheteur ne dispose pas d'un compte dans la banque chargée de l'encaissement, la banque présentatrice (la banque de l'acheteur) reçoit le règlement en contrepartie des documents pour le compte de la banque chargée de l'encaissement

Le tiré :

C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

4. Formes de réalisation :**Tableau N° 02: Les formes de remise**

Documents contre paiements D/P	Documents contre acceptation D/A
La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre paiement immédiat, généralement par virement électronique	La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente.
L'exportateur est payé et bénéficie de la fiabilité du virement	La mise en place de l'instrument de paiement ne garantit pas la solvabilité du débiteur à l'échéance. Elle ne supprime pas le risque d'impayé

Source : Paveau.J et Duphil.F. op.cit. p 354.

Document contre acceptation et aval :

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

Document contre lettre d'engagement :

Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement.

Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré.

Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

5. Caractéristiques d'une remise documentaire :

L'encaissement documentaire est régi, sauf convention expresse, par les Règles Uniformes de la CCI relatives aux encaissements, dans leur dernière version (voir publication n° 522).

Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts...

Il y a lieu de noter les observations suivantes :

♦ Les règles uniformes relatives aux encaissements s'appliquent à un encaissement par la volonté des contractants. Dans ce cas elles doivent être incorporées dans le texte de l'ordre de l'encaissement.

♦ Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.

♦ Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à :

- exécuter les instructions reçues par son mandant ;

- vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.

Toutefois, lorsque la formule de règlement par acceptation et aval est retenue, la banque présentatrice se trouvera engagée à payer le montant dû par le client défaillant.

♦ L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci.

Dans le cas échéant, la banque n'a aucune obligation de prendre livraison de la marchandise. Il appartient à l'expéditeur d'assumer la responsabilité et les risques y afférents.

- ◆ L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :
 - les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice ;
 - les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;
 - le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) monnaie(s) ;
 - la liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun ;
 - les termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;
 - les frais et intérêts à encaisser ;
 - le mode de paiement ;
 - la démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non respect des instructions.

6. Déroulement d'une remise documentaire :

La banque de l'acheteur reçoit les documents cités dans le contrat de vente accompagné d'un bordereau d'instruction et éventuellement d'un effet de commerce. L'agence se chargera ensuite de ce qui suit :

- ◆ S'assurer que tous les documents cités dans le bordereau existent et sont conformes.
- ◆ S'assurer que le client est domicilié. Dans le cas contraire, la banque procède à sa domiciliation et porte le caché de celle-ci sur tous les documents.
- ◆ Ouvrir une enveloppe « rem doc reçues » servant de dossier de remise.
- ◆ Endosser le connaissement maritime à l'ordre du client ou bien établir un bon de cession bancaire quand il s'agit d'un autre document de transport.

La banque remet les documents au client en contrepartie d'un ordre de transfert si la remise est à vue ou d'une acceptation d'un effet de commerce au cas où la remise est à échéance.

Après avoir conclu le contrat, le vendeur expédie la marchandise. Il rassemble tous les documents nécessaires et les envoie à sa banque accompagnés d'un bordereau d'instruction. Celle-ci se charge de les transmettre à la banque de l'importateur.

A la réception des documents mentionnés sur le bordereau l'instruction du correspondant, le banquier procède aux vérifications suivantes :

- ◆ La remise doit comporter au moins une facture définitive et un titre de transport (connaissement maritime ou lettre de transport aérien...etc.).
- ◆ Le titre de transport doit comporter la mention « On Board ».
- ◆ Il doit indiquer le pays comme destination finale de la marchandise.
- ◆ La facture doit indiquer l'incoterm et le mode de règlement : « remise documentaire ».
- ◆ S'assure que tous les documents cités dans le bordereau existent.

- ◆ S'assure que l'opération est domiciliée. Dans le cas contraire, il procède à sa domiciliation. L'expédition des documents doit être exécutée par banque.

Après réception et contrôle des documents le banquier chargé de l'opération procède au traitement suivant :

- ◆ Enregistre la remise sur un répertoire spécial.
- ◆ Accuse réception au correspondant et avise le client.
- ◆ Ouvre une chemise « rem doc » sur laquelle il portera les renseignements figurant sur le bordereau du remettant.
- ◆ Procède à la saisie informatique qui se matérialise par un bordereau d'ouverture sur delta système.
- ◆ Assure la comptabilisation du cas pratique consistant à débiter l'effet documentaire.

Dans le cas de règlement :

La remise des documents s'effectue contre l'ordre de paiement ou l'acceptation de l'effet selon le cas. Le banquier procède à l'établissement d'un ordre de transfert du document douanier appelé D10 ainsi que la quittance à la transmission à la DOE. Il comptabilise l'opération en débitant le correspondant étranger.

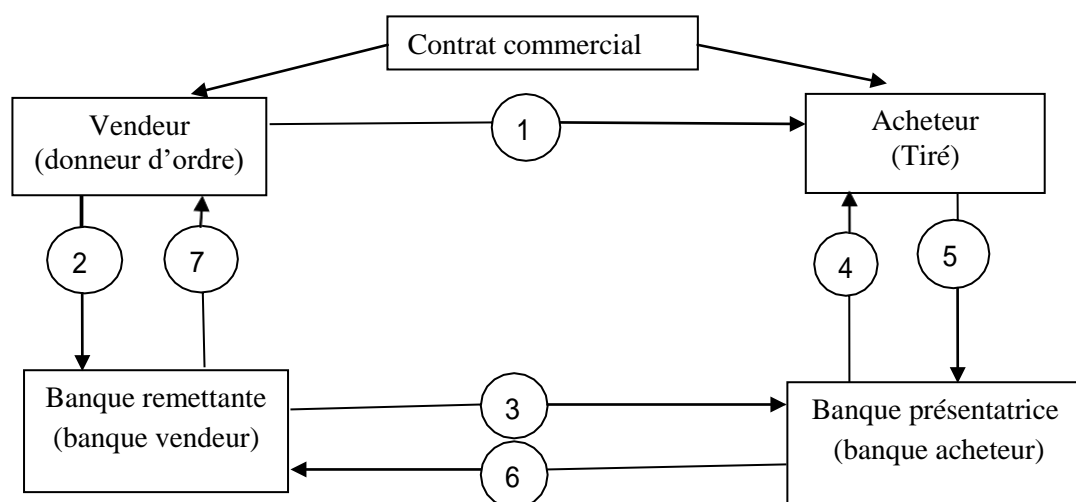
Remarque :

Le recours à la remise documentaire comme technique de paiement a été supprimé en Algérie par la Lois de Finances Complémentaire (LFC) de l'année 2009.

Pour des raisons de lenteur et de cout dans la réalisation par crédit documentaire, la remise documentaire a été ré-instituée par la LFC de l'année 2010 pour l'importation de matières premières et de produits semi-finis.

La LFC de l'année 2011 a apporté encore plus de souplesse en matière de recours à la remise documentaire. En effet, ses dispositions ne concernent que les entreprises productrices de biens et services et non de revente en l'état. Elles peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et d'autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire.

Schéma N°3: Schéma général d'une remise documentaire



Source : Pasco.C, « Commerce international », Ed. Dunod, Paris, 1999, p 100.

- (1) : remise des marchandises ; (2) : remise des documents ;
(3) : envoi des documents ; (4) : levée des documents ;
(5) : contre paiements ; (6) : paiement ;
(7) : paiement.

7. Avantages et inconvénients de la remise documentaire :

La remise documentaire présente plusieurs avantages à savoir :

- ◆ la simplicité et la souplesse de la procédure ;
- ◆ le coût bancaire est minime (moins onéreux qu'un crédit documentaire) ;
- ◆ la remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire ;
- ◆ le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture ;
- ◆ l'acheteur est assuré, grâce aux documents, que le vendeur a effectué ses obligations ;
- ◆ les banques prennent moins de risques, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval ;

Cette opération comporte néanmoins des inconvénients liés en particulier à :

- ◆ une insuffisance de garantie, pour l'importateur, sur la qualité de la marchandise ;
- ◆ la faible protection des banques (elles ne s'engagent pas à payer) ;
- ◆ un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le retrait de

la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais d'entreposage, de réexpédition de la marchandise...etc.) pour l'exportateur. Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial).

Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage ;

♦ un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur.

Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.

Pour limiter ces risques il est recommandé de rechercher l'aval de la banque de l'importateur et ou recourir aux assurances.

L'encaissement documentaire, comme nous l'avons déjà dit, peut être caractérisé par un simple encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux, nous parlons alors d'un encaissement simple qui sous-entend une confiance totale entre les partenaires. C'est ce que fera l'objet de la prochaine section.

Section 3

Le transfert libre

Parmi les techniques de paiement nées de la pratique du commerce international, “le transfert libre“ appelé également “virement bancaire“ ou bien “encaissement simple“ est, pour de nombreux avantages qu’il présente, la technique de paiement privilégiée entre deux partenaires commerciaux entretenant une relation commerciale étroite et sûre. En effet, le transfert libre est le procédé le moins complexe, le moins coûteux, le plus souple, le plus rapide, mais toutefois le plus risqué. C’est pourquoi il doit régner une confiance absolue entre les cocontractants.

1. Définition :

C’est une technique de règlement utilisée entre partenaires entretenant des relations étroites, pour des raisons de souplesse, d’économie de temps et de frais.

*“Le terme « encaissement simple » vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux ”.*⁹

Il est entendu par documents financiers, les instruments de paiement tels que : chèques, billets à ordre, lettres de change,..

2. Déroulement de l’opération :

L’importateur, après avoir reçu les documents directement du vendeur et pris possession de la marchandise, s’adresse à son banquier pour transfère le montant de la facture.

Ouverture du dossier :

L’importateur se présente à sa banque muni de :

- ◆ Une facture définitive en trois exemplaires.
- ◆ Une copie conforme du titre de transport (connaissance, LTA ou autre.....)
- ◆ Le document douanier attestant la mise à la consommation de la marchandise D10.

L’agent ou le préposé à l’opération procède à la vérification des documents et de la conformité de la signature du client. Il s’assure que le titre de transport a bien été adressé à son nom.

⁹ RUU de la CCI relative aux encaissements Pub CCT, brochure n° 522 Paris révisée 95

Le proposé à l'opération domicile la facture et l'enregistre sur le répertoire des domiciliations, en mentionnant sur la case des observations qu'il s'agit d'un transfert libre.

Une fois les documents vérifiés, le client remplit un ordre de virement, sur imprimé modèle, en faveur de son fournisseur. Il est important aussi de vérifier l'authenticité de la signature apposée sur l'ordre et que le solde du compte client permet bien le transfert.

Constitution et transmission du dossier :

Une fois l'ouverture effectuée, le dossier est constitué en deux exemplaires : l'un sera transmis à la DE, l'autre sera archivé au niveau de l'agence. Chaque dossier contiendra :

- ◆ Une facture définitive dument domiciliée.
- ◆ Un engagement d'importation.
- ◆ Un ordre de paiement MT100.
- ◆ Une liaison inter-sièges (copie débit avec repère).
- ◆ Une copie du document douanier (D10).

La DE se chargera de l'achat des devises auprès de la B.A et du transfert, via le SWIFT, du montant de la facture à la banque du bénéficiaire.

Apurement du dossier et archivage :

Après que le transfert soit effectué, le DE transmet à l'agence la formule de règlement F4 revêtue de son cachet et une liaison inter-sièges reprenant la contre-valeur définitive en DA, les frais de SWIFT. Sur la base de liaison, le chef de service solde l'opération et procède à l'apurement du dossier et éventuellement la comptabilisation de la différence de change.

Le banquier procède à la comptabilisation de l'opération en passant les écritures suivantes :

◆ En dinars

DT : compte client

CT : contre-valeur position de change.

◆ Perception des commissions de transfert

DT : compte client

CT : commission de transfert

CT : TVA

◆ En devise

DT : compte de liaison devise

CT : position de change.

Remarque :

Cette pratique d'encaissement libre est réservée en Algérie uniquement aux personnes morales (par référence à la note 11/VGT12 du 25.03.2002 de la Banque d'Algérie). Les personnes physiques sont par conséquent exclues du champ d'application.

3. Avantages et inconvénients :

3.1. Avantages :

Cette opération se caractérise par la :

- ◆ simplicité de la procédure;
- ◆ modération des coûts ;
- ◆ rapidité ;
- ◆ souplesse.

3.2. Inconvénients :

Cette opération renferme cependant deux inconvénients de taille.

- ◆ Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer ;
- ◆ De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

Palliatif :

L'exportateur peut opter pour la souscription d'assurance crédit qui lui garantissera une indemnisation en cas d'incident de paiement.

En Algérie, conformément au règlement de la BA n° 91-12 du 14-08-1991 relatif à la domiciliation des importations dans les articles 12-13 :

Tout transfert à destination de l'étranger est conditionné par la présentation de documents à la banque, selon le cas.

◆ **Pour les marchandises :**

Le paiement ou le transfert s'effectue sur la base des factures définitives et des documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national ou des documents douaniers «de mise à la consommation des marchandises » (D.3 ou D.10 exemplaire banque)

◆ **Pour les services :**

Le transfert s'effectue sur la base des factures visées par l'importateur résident accompagnées des «attestations de services faits » y afférents, ainsi que toute autre pièce requise en la matière et/ou par le contrat.

Par ailleurs, la banque peut procéder aux versements d'avances (acomptes) dans la mesure où celles-ci sont prévues au contrat commercial et ce, dans la limite de 15% du montant de l'opération. Tout dépassement de ce seuil doit obtenir l'autorisation particulière de la Banque d'Algérie.

Section 4

Le crédit documentaire

Du fait de l'éloignement géographique, de la méconnaissance, des différences linguistiques et réglementaires, les contractants ont du mal à se faire confiance.

Le vendeur veut être payé avant d'expédier la marchandise, l'acheteur, de son côté, veut s'assurer de la conformité de l'expédition avant de régler la facture.

Les intérêts des deux parties étant divergents, l'introduction d'un intermédiaire (une banque généralement) afin de rassurer et de satisfaire les deux parties est nécessaire.

La technique de paiement la plus élaborée et la plus adéquate dans ce cas est **"le crédit documentaire"**.

1. Définition :

Définition 1 :

« Le crédit documentaire (CD, Letter of Credit -L/C-) est l'opération par laquelle une banque (la « Banque Emettrice ») s'engage d'ordre et pour compte de son client importateur (le « Donneur d'ordre ») à régler à un tiers exportateur (le « Bénéficiaire ») dans un délais déterminé, via une banque intermédiaire (la Banque Nidificatrice) un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition de la marchandises. »¹⁰

Définition 2 :

« Le crédit documentaire est un engagement irrévocable de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur de vendre (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre), l'engagement est limité dans le temps et il est conditionné à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de document conformes aux conditions et termes du crédit documentaire et ceci dans un délai déterminé »¹¹

2. Les intervenants :

Le crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties qui sont :

2.1. Le donneur d'ordre :

¹⁰Haddad, S, "Le crédit documentaire", Ed. Copyright Eurl Pages Bleues Internationales, 2009, p 10.

¹¹Legrand, G. et Martini, H. op.cit. p 135.

Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire.

2.2. La banque émettrice :

C'est la banque de l'acheteur qui procède à l'ouverture et l'émission du crédit documentaire sur instruction de son client.

2.3. La banque notificatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale.

Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Lorsque cette banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue, elle est dénommée banque confirmatrice.

2.4. Le bénéficiaire :

Il s'agit de l'exportateur, qui bénéficie de l'engagement bancaire.

3. Les différentes formes du crédit documentaire :

3.1 Selon le critère de sécurité : Il est fréquent de classer les crédits documentaires selon qu'ils sont révocables, irrévocables ou irrévocables et confirmés.

Le crédit documentaire révocable :

Ce type de crédit peut être annulé ou amendé, à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire, par la banque émettrice, à son initiative ou à celle de l'importateur.

Cependant, cette faculté reste sans effet si les documents ont été présentés par le bénéficiaire à la banque notificatrice.

De nos jours, le crédit révocable est très peu usité du fait qu'il ne procure pas une réelle sécurité au vendeur bien qu'il apporte beaucoup de souplesse à l'acheteur.

Le crédit documentaire irrévocable non confirmé par la banque notificatrice:

Ce type de crédit documentaire est le plus courant. C'est un crédit où l'engagement de la banque émettrice est ferme ; le crédit ne pourra être amendé à la demande de l'acheteur ; qu'avec l'accord de la banque émettrice et du bénéficiaire. Dans ce cas, la banque étrangère transmet les documents à la banque émettrice qui est autorisée à négocier ces derniers et à ordonner son paiement du crédit documentaire.

Ce type de crédit malgré la sécurité qu'il apporte, ne fait pas disparaître le risque pays ; en réalité tout dépend de la solvabilité de la banque émettrice et des conditions du pays. Dans ce cas le non-paiement peut résulter des événements suivants :

- ◆ La banque émettrice est insolvable ou déclarée en faillite (la banque algérienne Khalifa en 2002) ;
- ◆ Les autorités du pays de l'acheteur prennent des décisions de nature à bloquer les transferts de fonds telles que la suspension des virements vers l'étranger.
- ◆ Les comptes de la banque émettrice à l'étranger peuvent être bloqués en raison de sanctions politiques internationales ;
- ◆ Le pays de la banque émettrice peut également subir une catastrophe naturelle ou un conflit armé empêchant la réalisation du crédit documentaire.

Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Cette forme de crédit est particulièrement fiable en raison du double engagement bancaire.

C'est d'abord l'engagement de la banque émettrice, ensuite celui de la banque située dans le pays du vendeur qui est souvent la banque notificatrice. Cet engagement est matérialisé par le paiement des documents conformes.

Le vendeur qui dispose d'un crédit documentaire "irrévocable et confirmé" en sa valeur, a la certitude d'être payé s'il présente les documents requis conformes aux conditions et termes du crédit.¹²

Dans ce type de crédit la banque étrangère (correspondante) devient notificatrice et confirmatrice. Celle-ci s'engage à vérifier la conformité des documents avant tout règlement, tout en respectant les conditions sur la L.C émise par la banque émettrice.

La confirmation correspond à l'engagement irrévocable d'une seconde banque. Dans la plupart des cas, la banque confirmatrice se trouve dans un pays qui est caractérisé par une

¹² Martini. H., Depree. D. et Cornede. J, "Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties, revue banque". Paris, 2007, p 44.

grande stabilité politique.

La confirmation peut être donnée par différentes banques selon les conditions d'ouverture du crédit.¹³

Trois cas sont envisageables :

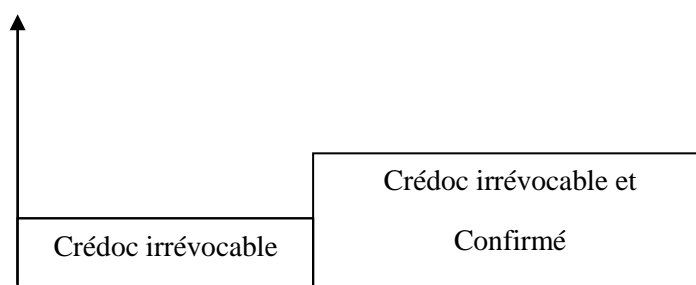
◆ Le crédit documentaire a été ouvert irrévocable et doit être confirmé, la banque émettrice invite la banque notificatrice à ajouter sa confirmation, celle-ci ajoute sa confirmation si elle en a convenance. Sa décision résulte de son appréciation de la solvabilité de la banque et les conditions du pays, ainsi que de ses capacités financières à porter le risque. La banque confirmante peut cependant décider de partager le risque avec d'autres banques dans le cadre d'une syndication. Si le montant de crédit est élevé. Elle a ainsi la faculté de partager le risque avec un organisme assureur –crédit.

◆ Le crédit documentaire a été ouvert irrévocable avec la mention « mayadd » dans la rubrique « 49 : instruction de confirmation ». La banque notificatrice contacte le bénéficiaire afin de connaître son besoin. Souhaite-t-il bénéficier d'une confirmation ? dans l'affirmative la banque notificatrice indique le niveau de la commission de confirmation. Si le bénéficiaire accepte le crédit documentaire, alors il peut être irrévocable et confirmé.

◆ Le crédit a été émis "irrévocable" mais "non confirmé". Dans ce cas, le bénéficiaire a sollicité la banque notificatrice ou une autre banque, afin de bénéficier d'une confirmation à l'insu de la banque émettrice.

Schéma N°4 : Les types du crédit documentaire par niveau de sécurité

Niveau de sécurité



Source : Legrand, G. et Martini, H. Op cit. p 137

3.2 Selon le critère de réalisation :

Les modes de réalisation d'un crédit documentaire déterminent, en fait, si le crédit est

¹³ Martini, H. op.cit. p 45.

payable à vue ou à terme, ainsi que la technique utilisé pour cette fin.

A cette fin, l'article 10-a des RUU (Règles et Usance Uniformes relatives aux crédits documentaire) stipule : « tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation ».

Crédit réalisable par crédit à vue :

C'est le paiement cash contre les documents conformes par la « banque désignée » dans le Credoc : dans certain cas, c'est la banque émettrice (bien que cela peut s'avérer dangereux pour le vendeur en cas d'éloignement de la banque) ou cela peut être toute autre banque désignée, le plus souvent, c'est la banque notificatrice surtout elle est confirmatrice. Si le crédit n'est pas confirmé, la banque notificatrice n'est pas tenue de régler tant que la banque émettrice ne l'a pas elle-même payée.

Crédit réalisable par paiement différé :

Le bénéficiaire du crédit a accordé un délai de paiement à l'acheteur (le donneur d'ordre). Le crédit ne prévoit pas spécifiquement de tirage de traite pour matérialiser la créance. La réalisation intervient par la remise d'une lettre d'engagement de payer à une échéance déterminée, sur la base de documents conformes.

Dans la pratique, l'acheteur est en possession des documents et de la marchandise avant que le paiement au bénéficiaire ne soit effectif, si la marchandise s'avère non conforme ou en cas de litige commercial, le donneur d'ordre peut être tenté d'entraver le paiement à échéance du crédit malgré la régularité des documents.

Excepté le cas de fraude et selon le principe de l'autonomie du crédit documentaire par rapport au contrat commercial, de telles tentatives n'aboutissent pas.

Crédit réalisable par acceptation :

Un crédit documentaire réalisable par acceptation se fonde sur deux mandats donnés par la banque émettrice à la banque désignée :

- ◆ La banque émettrice mandate la banque correspondante pour vérifier si les documents sont conformes avec les termes de l'accréditif.
- ◆ Si les documents présentés sont conformes, la banque correspondante ou la banque désignée devra, d'ordre et pour le compte de la banque émettrice accepter une traite tirée par le bénéficiaire sur la banque émettrice (ou sur la banque confirmante, si le crédit est confirmé).

La traite émise par le bénéficiaire pourra être escomptée auprès d'une banque,

généralement, il s'agira d'un escompte avec recours, sauf s'il est pratiqué par la banque confirmante. La banque émettrice s'engage alors à couvrir la banque correspondante à l'échéance.

Crédit réalisable par négociation :

En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière. L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque.

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

- ◆ Si le crédit documentaire est irrévocable, la banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque notificatrice qui procède à son tour au paiement de l'exportateur.
- ◆ Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice vérifie les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur. Elle transmet par la suite tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

3.3 Selon le critère de financement (crédits documentaire spéciaux) :

Certaines particularités sont nées de la pratique du crédit documentaire pour répondre à un besoin de garantie de financement du commerce international, on retiendra :

Le crédit revolving ou renouvelable :

C'est une forme particulière de Credoc. Il est ouvert pour des opérations régulières avec un même fournisseur, ou pour les tranches successives d'un contrat, et utilisé pour le paiement de chaque expédition sans la limite du montant autorisé, le remboursement de la banque émettrice par le donneur d'ordre reconstitue le droit d'utiliser à nouveau la procédure. Un intervalle minimum peut éventuellement être fixe entre deux utilisations successives. Le crédit documentaire revolving est « non cumulatif » si chacune de ses utilisations est limitée plafond fixe. Il est « cumulatif » s'il est possible d'y ajouter la fraction du plafond non utilisée lors de la phase précédente. L'intérêt de l'instrument est de ne monter qu'un seul dossier, ce qui simplifie la procédure, et de réduire le montant de la commission bancaire.¹⁴

¹⁴ Jura. M , "Technique financière international", Ed.Dunod, Paris, 2003, p 268.

Le crédit « red clause » :

Ce crédit est dit « red clause » en raison de la clause spéciale portée à l'encre qui y figure.

Il autorise des paiements en partie ou en totalité avant la livraison des marchandises et la remise des documents, garantissant ainsi la satisfaction des besoins de trésorerie de l'exportateur qui s'engage à rembourser l'avance s'il ne fournit pas les documents conformes dans les délais.

Le crédit documentaire transférable :

"Un crédit transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (premier bénéficiaire) peut demander à la banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé ou à accepter ou à négocier (la banque "transférante") ou, dans le cas d'un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans le crédit à titre de banque "transférante", qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaires (second(s) bénéficiaire(s))".¹⁵

Ce crédit comporte donc une clause autorisant la banque réalisatrice à transférer, sur demande de l'exportateur (premier bénéficiaire), une partie ou la totalité du montant du crédit à une ou plusieurs personnes (seconds bénéficiaires).

Ce crédit est généralement utilisé lorsqu'il s'agit d'opérations de sous-traitance ou lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas la marchandise lui-même, mais n'est qu'un intermédiaire, et souhaite transférer une partie ou la totalité du crédit aux fournisseurs réels en tant que seconds bénéficiaires.

L'article 48 des RUU traite des points fondamentaux liés aux crédits transférables, notamment :

- ◆ un crédit ne peut être transféré que s'il est expressément qualifié de "transférable" par la banque émettrice, évidemment sur instruction du donneur d'ordre ;
- ◆ quand un crédit est transféré à plusieurs seconds bénéficiaires, le refus d'un amendement par un ou plusieurs d'entre eux n'entraîne pas la nullité de l'acceptation des autres seconds bénéficiaires ;
- ◆ un crédit transférable ne peut être transféré qu'une seule fois ;

Le crédit "back to back":

Dans le cas où le donneur d'ordre refuserait d'ouvrir un crédit documentaire transférable ou bien lorsque le bénéficiaire (qui n'est pas lui-même le fournisseur) ne souhaiterait pas

¹⁵.Article 48 des RUU relatives aux crédits documentaires. Publication CCI n° 500, Paris. Révision de 1993

faire connaître à son client qu'il va sous-traiter sa commande, il est conseillé à l'exportateur d'utiliser un crédit "back to back".

Selon la conception de ce crédit " adossé" deux crédits indépendants sont mis en place : ***un crédit principal*** sur ordre de l'importateur en faveur de l'exportateur (premier bénéficiaire) et ***un crédit adossé*** demandé par l'exportateur en faveur du fournisseur (second bénéficiaire)

La banque notificatrice dans le premier crédit devient *ipso facto* la banque émettrice des crédits en faveur de sous-traitants.

Le paiement du crédit principal assure celui du crédit adossé. De ce fait, il est fréquent de voir le délai de paiement du crédit adossé supérieur à celui du crédit principal.

Contrairement au crédit transférable, le crédit back to back n'est pas traité par les RUU500 car il s'agit d'un montage de deux crédits documentaires juridiquement indépendants bien qu'ils concernent la même affaire.

4. Déroulement et mécanisme d'une opération de crédit documentaire :

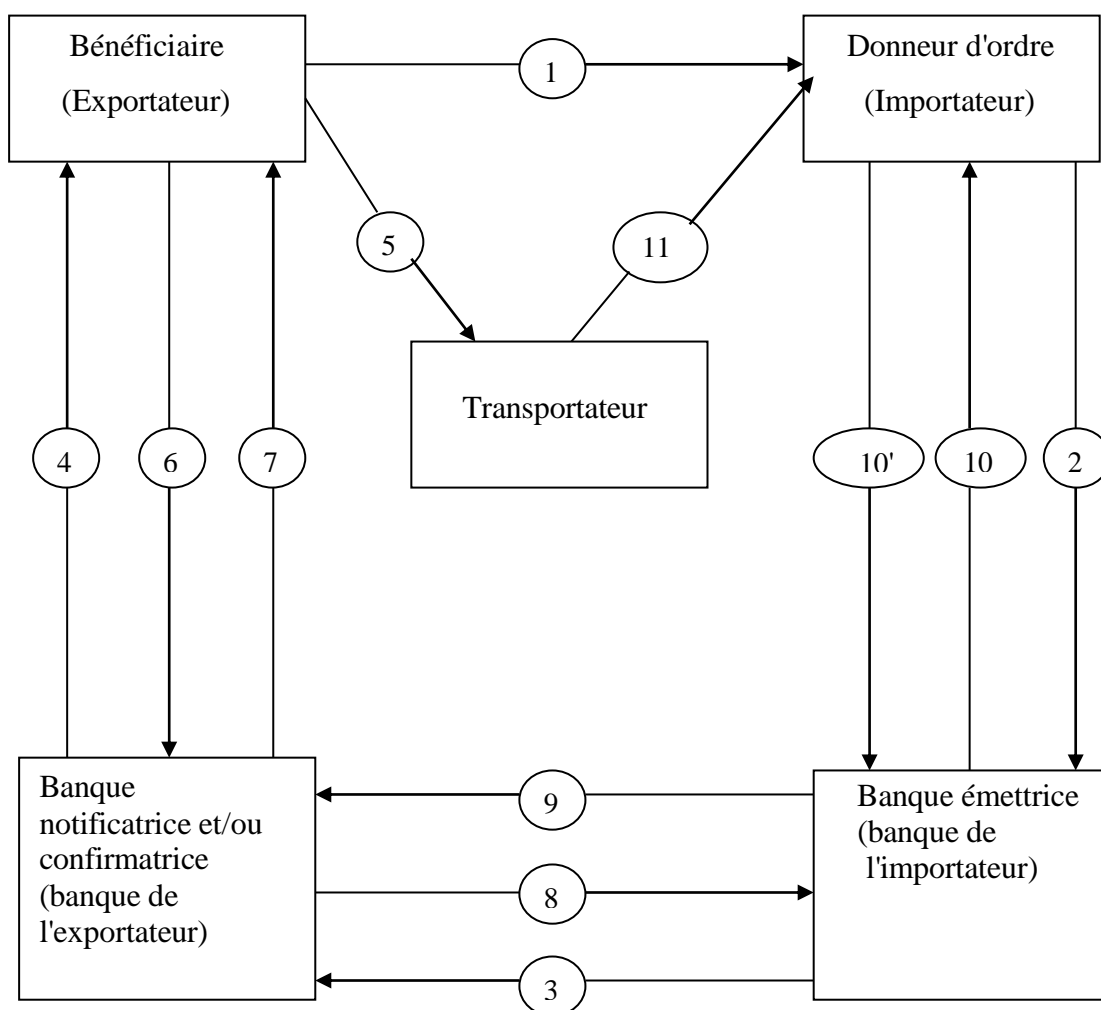
Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

- ◆ L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
- ◆ L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
- ◆ La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située habituellement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation, le crédit documentaire au bénéficiaire.
- ◆ La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.
- ◆ Dès que le vendeur est avisé du crédit et qu'il est assuré de pouvoir respecter les instructions qui y figurent, il procède à l'expédition des marchandises.
- ◆ Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée

- ◆ A la réception des documents d'expédition, la banque désignée vérifie leur conformité. Si ces documents satisfont aux conditions du crédit la banque réglera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (paiement, acceptation ou négociation).
- ◆ La banque désignée, s'il ne s'agit pas de la banque émettrice, transmet tous les documents à la banque émettrice.
- ◆ La banque émettrice vérifie à son tour les documents. S'ils sont conformes aux conditions du crédit elle rembourse, de la façon convenue, la banque qui a effectué le paiement du bénéficiaire (la banque désignée).
- ◆ La banque émettrice remet les documents à l'acheteur après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.
- ◆ L'acheteur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

Schéma N° 5

Schéma représentatif d'un crédit documentaire



- (1) L'importateur et l'exportateur concluent le contrat commercial.
- (2) L'importateur sollicite l'ouverture du crédit documentaire auprès de sa banque
- (3) La banque émettrice ouvre le crédit documentaire et ordonne à son correspondant de le notifier et éventuellement le confirmer.
- (4) La banque notificatrice informe le vendeur de l'ouverture du crédit en sa faveur.
- (5) L'exportateur expédie la marchandise.
- (6) L'exportateur remet les documents à la banque désignée.
- (7) La banque désignée (généralement la banque notificatrice) vérifie la conformité des documents et règle l'exportateur.
- (8) La banque désignée transmet les documents à la banque émettrice.
- (9) La banque émettrice règle la banque désignée (notificatrice dans ce cas).
- (10) La banque émettrice remet les documents à l'acheteur.
- (10') L'acheteur procède au règlement suivant les modalités convenues.
- (11) L'acheteur prend livraison des marchandises grâce aux documents de transport.

5. Caractéristiques du crédit documentaire :

◆ Compte tenu de son importance et de sa fréquence d'utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des "Règles et Usances Uniformes" (RUU) édictées par "la Chambre de Commerce Internationale" (CCI)¹⁶.

Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire....

◆ Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :

- un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales
- un gage de sécurité pour les parties ;
- un instrument de crédit par signature accordé par la banque à son client importateur lorsqu'il provisionne l'opération.

Par contre lorsque l'opération est financée par la banque, l'importateur bénéficie en plus du

¹⁶ RUU dernière révision 1993 - publication n° 500.

crédit par signature, d'un crédit direct pour la période comprise entre la date de paiement du fournisseur par la banque et la date du paiement par l'importateur à l'arrivée des marchandises ;

- un engagement conditionnel c'est à dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit ;

- une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles ;

- un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non point sur celle de la marchandise. Les banques vérifient donc la conformité des documents par rapport aux instructions de l'importateur sans avoir à authentifier la véracité des mentions portées sur ces documents concernant l'expédition de la marchandise.

◆ Le crédit documentaire est lié d'une part au contrat sous-jacent (la vente internationale) dont il reflète et assure le paiement, tout en étant d'autre part, juridiquement indépendant de ce contrat. En effet, sa nature exclusivement documentaire garantit une exécution technique par les banques de leurs obligations sans avoir à se soucier des relations entre les partenaires. Cette implication, par les documents, lui confère donc le caractère d'indépendance.

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

- Le nom et l'adresse du bénéficiaire (vendeur) ;

- Le montant du crédit ;

- Le type de crédit : révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé, transférable ou non

- Le mode de réalisation ;

- La désignation du tiré des éventuels effets et leur date d'échéance ;

- La description sommaire des marchandises mentionnant entre autres les quantités, les prix, la qualité, les prix unitaires le cas échéant ;

- Le mode de paiement du fret (à l'avance ou non) ;

- La liste des documents exigés ainsi que l'incoterm à utiliser.

- Le lieu et la date limite d'embarquement, d'expédition ou de prise en charge ;

- La date et le lieu de validité du crédit ;

- Le type de crédit (transférable ou non transférable) ;
 - Le mode de transmission du crédit : par avion, par télégramme ou télex, pli cartable...
- ◆ Pour le règlement des litiges entre les parties d'un crédit documentaire, la CCI propose depuis 1997 un système innovateur, basé sur une expertise indépendante, impartiale et rapide. Ce système est appelé "**DOCDEX**" : (Documentary Crédit Dispute Résolution Expertise). Ces règles sont publiées dans la brochure n°577 de la CCI et ne sont applicables qu'aux différends qui concernent l'application des règles de la CCI.

6. Avantages et inconvénients des crédits documentaires :

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables :

- ◆ une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé ;
- ◆ une facilité de recouvrement des créances sur l'étranger.

Il comporte néanmoins quelques inconvénients majeurs :

- ◆ lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure ;
- ◆ mauvaise perception de la technique par l'acheteur qui manifeste parfois une défiance ;
- ◆ cherté de son coût surtout lorsqu'il s'agit d'un montant de crédit important.

7. Risques nés dans une opération de crédit documentaire :

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

- ◆ *La banque émettrice* est exposée au risque d'insolvabilité de son client (car elle s'engage à payer l'exportateur) ;
- ◆ *La banque du vendeur*, quant à elle, encourt un risque de nature différente selon qu'elle appose sa conformité ou qu'elle se limite à l'instruction de simple notification du crédit. En étant simplement notificatrice, son risque financier serait nul car elle n'aurait pas l'engagement de payer.

Par contre si elle venait à être confirmatrice, elle engagerait sa responsabilité sur deux aspects:

- l'aspect financier, puisqu'elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, le risque de non-transfert et le risque pays;
- l'aspect technique, dans la mesure où elle couvre le risque lié à l'acceptation de documents contenant des réserves non détectées par elle. Dans ces cas de figure, la banque émettrice risque de conditionner le remboursement par la levée de ces réserves ;
- ◆ **Le vendeur** encourt un risque de contrepartie, pouvant résulter du risque pays, sur la banque émettrice dans le cas où le crédit ne serait pas confirmé ;
- ◆ **Pour l'acheteur**, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

D'autres techniques de paiement internationaux existent mais qui ne sont pas applicables en Algérie tels que le paiement en espèce ou le contre remboursement.

◆ Le paiement en espèces :

Ce paiement est prohibé par la réglementation des changes en Algérie (obligation de passer par le canal bancaire pour le rapatriement des fonds), sauf pour ce qui concerne l'exportation de poissons frais et crustacés. Note de la B.A n° 01-93 du 24.02.1993.

◆ Le contre remboursement :

"Le contre remboursement consiste à ne livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié aux transporteurs ou transitaires. Cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant. Le règlement peut s'effectuer soit en espèces, soit par chèque ou par acceptation de traite."¹⁷.

Conclusion : A travers ce chapitre, sont mises en évidence les différences que présentent les techniques de paiement suivant le niveau de sécurité garanti dans le recouvrement des fonds. C'est ainsi que les plus sûres sont les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteuses.

Le choix d'une technique ou d'une autre repose sur :

- Les caractéristiques de la relation acheteur- vendeur : nouvelle, ancienne, entreprises

¹⁷ LEGRAND. G et MARTINI. H, "Management des opérations du commerce international", Ed. DUNOD, Paris, 1997.

connues ou non, des renseignements de la notoriété sur leur prospect...

- Les renseignements sur le pays de l'acheteur : estimation du risque politique (événement politique, catastrophe naturelle, risque de non-transfert...), les usages en matière de paiement dans le pays de l'acheteur (habitudes de paiements, moyens de paiement les plus utilisés...).
- La situation de la trésorerie des deux parties contractantes.
- Les garanties bancaires apportées par le fournisseur en faveur de son client. Donc une préférence d'une technique ou d'une autre ne peut être fondée car chacune d'entre elles s'applique à une situation bien précise.

Néanmoins, les deux parties doivent être vigilantes concernant quelques points à savoir :

- L'exportateur doit s'assurer que la réglementation du pays où s'effectue le paiement (le pays de l'acheteur généralement) ne restreigne pas le transfert de devises ;
- S'assurer de la volonté de son vis-à-vis quant à la répartition des risques et des frais, si elle coïncide avec celle proposée par l'incoterm choisi ;
- S'assurer que les licences d'import/export et les autorisations administratives ont été obtenues ;
- L'exportateur doit se renseigner sur l'intégrité de l'acheteur, sur ses actifs disponibles et sur le respect de ses engagements en matière de paiement dans des opérations similaires dans le passé ;
- L'importateur doit se renseigner sur le respect du vendeur des termes de livraison (délais, conformité...) dans des opérations similaires dans le passé ;
- Envisager le recours aux banques en cas de méconnaissance entre les partenaires et en l'absence de sûretés appropriées afin de s'assurer des exécutions réciproques des parties.

Nous proposons aussi aux contractants, de stipuler dans leur contrat des clauses concernant :

- Les termes de paiement : lieu, montant, étendue et monnaie de paiement ;
- L'instrument de paiement à utilisé (le virement par SWIFT de préférence en raison de ses avantages cités au paravent) ;
- La technique de paiement à retenir, et si elle est documentaire, contre quel document ;
- Le droit applicable au paiement ainsi que la juridiction compétente.

CHAPITRE III :
Etude d'une opération
d'importation par
remise documentaire
au sein de la BNA

Introduction :

Dans les différents chapitres étudiés, nous avons exposé les principales techniques de paiement en évoquant pour chacune d'elles le contexte d'utilisation.

Dans ce qui suit nous allons tenter d'illustrer par un cas pratique les notions théoriques présentées. L'exemple choisi traite le déroulement d'une importation des feux de plaque police poignée entre l'acheteur algérien " SNVI-VIR " et le fournisseur turque " HHC OTOMOTIV ".

Ce chapitre sera donc réparti en deux sections, en premier lieu, une présentation succincte de la banque nationale d'Algérie et l'organisme d'accueil agence Rouiba. Ensuite, étant donné que notre mémoire s'articule autour du rôle de la remise documentaire dans l'opération d'importation, nous avons étudié la mise en œuvre d'une remise documentaire import au sein de l'agence de Rouiba, en essayant d'appliquer la théorie de cette technique, afin d'avoir une image plus claire et mieux compréhensive sur cette technique de paiement.

Section 1

Présentation de la banque et l'agence d'accueil et du service commerce extérieur

Afin de compléter et d'appuyer ce qui a été traité au cours des deux chapitres précédents, nous proposons en guise d'illustration, l'étude d'un cas pratique concret. Il concerne le déroulement d'une importation par remise documentaire. Cependant avant d'entamer le traitement de ce cas pratique, nous avons jugé utile de présenter la banque, l'agence d'accueil et son service commerce extérieur dans lequel s'est déroulé notre stage pratique et duquel on a tiré ce dossier.

1. Présentation de la banque d'accueil :

La Banque Nationale d'Algérie est la première banque publique commerciale de l'Algérie indépendante. Elle a été créée par l'ordonnance du 13 Juin 1966. Elle avait jusqu'en 1982, date de création de la BADR, l'exclusivité du financement du secteur agricole.

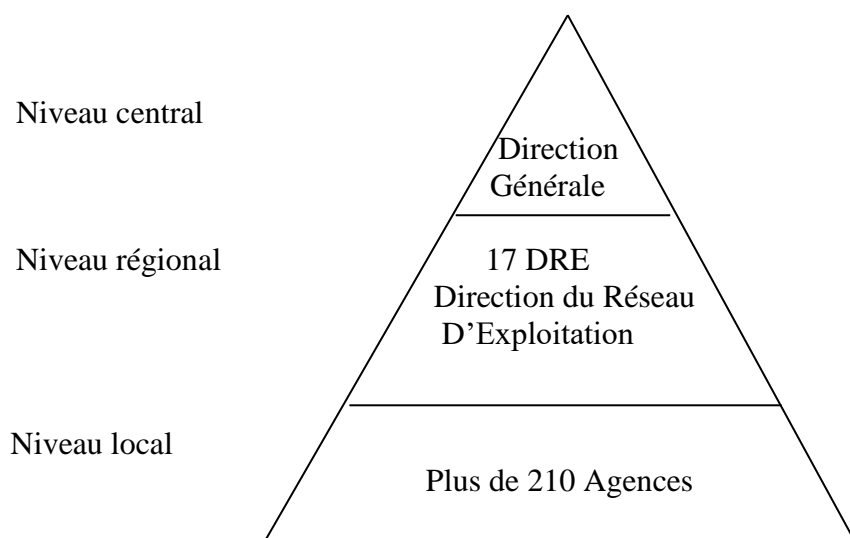
Sous le régime de l'économie administrée ; les pouvoirs publics avaient orienté la BNA vers le financement de l'investissement public des principaux secteurs suivants : l'industrie lourde (mines, mécaniques), l'industrie légère (textile, bois et liège, agroalimentaire) et le transport (chemin de fer).

Dans son statut original, la BNA avait la qualité de banque de dépôt. Après la promulgation de la loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, la BNA a acquis le statut de banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.

Actuellement la BNA est une société par actions Nationale au capital de 41.600.000.000,00 de dinars, dont le siège social est à Alger, 8, Boulevard Ernesto « Che Guevara ».

L'organigramme de la BNA comprend trois niveaux hiérarchiques érigés sous formes de pyramides dont le sommet comporte la direction générale et la base des DRE (direction du réseau d'exploitation) secondées par des agences réparties sur tout le territoire national.

Schéma N° 6 : Les trois niveaux hiérarchiques de la BNA



Source : www.bna.dz

2. Présentation de l'agence d'accueil :

L'agence BNA Rouïba 641 a ouvert ses portes en 1997, c'est une agence principale, située à 05, Rue Hassiba Ben Bouali Rouïba ALGER.

Mission de l'agence : En se référant à la lettre commune 12/2000 de la BNA, l'agence BNA Rouïba 641 est une agence de première catégorie pouvant, sous réserve du respect de la réglementation bancaire en vigueur, effectuer toute opération de banque, au sens de la Loi de la Monnaie et du crédit. Les objectifs prioritaires qui lui sont assignés par la Direction Générale visent :

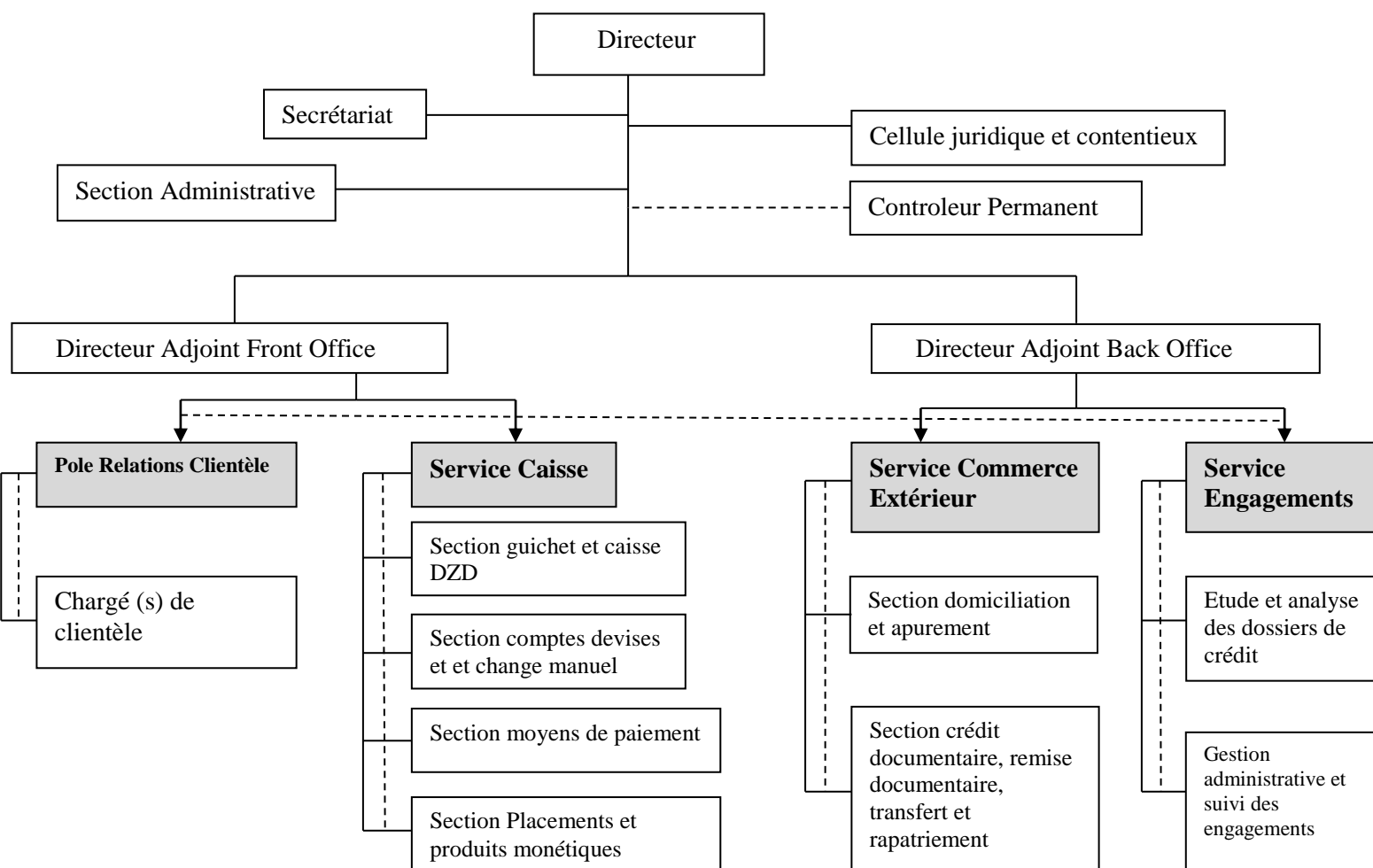
- Le développement de son fonds de commerce par l'amélioration des parts de marché de la banque dans la région et le lieu d'implantation de l'agence ;
- La contribution à l'amélioration des performances économiques de la banque en termes de résultat et de qualité de gestion.

Faisant référence à la nouvelle réglementation de la BNA, notre agence est chargée des principales missions suivantes :

- Traiter les opérations bancaires confiées par la clientèle, entretenir et développer des relations commerciales suivies avec celle-ci.
- Réaliser le plan d'action commercial.
- Recevoir, étudier, décider et mettre en place les crédits dans la limite des prérogatives qui lui sont conférées par voie réglementaire, conformément aux règles et procédures internes (satisfaction des conditions préalables exigées et le recueil des garanties,...).
- Assurer la gestion et le suivi des crédits octroyés et des garanties exigées.

- Traiter les opérations du commerce extérieur dans la limite des prérogatives conférées.

Organigramme de l'agence :



Légende : — Liaisons hiérarchiques

- - - Liaisons fonctionnelles

3. Service commerce extérieur :

Ce service est dirigé par un chef de service.

3.1-Attributions du chef de service :

Le chef de service est responsable de toutes les activités relevant de son domaine de compétence. Il est chargé de superviser, de contrôler et de coordonner les opérations de commerce extérieur

traitées dans le cadre des dispositions réglementaires et organiques en vigueur.

A ce titre, il a pour missions:

- d'assister et d'orienter ses collaborateurs dans l'accomplissement de leurs tâches ;
- de contrôler la conformité, la sincérité et la régularité des opérations enregistrées au cours de la journée, à travers les documents soumis à sa signature ou à son visa ;
- de valider les opérations de commerce extérieur sur le système d'information;
- d'assurer le recueil, l'analyse, la centralisation et la transmission des informations statistiques aux directions concernées ;
- de veiller à la bonne tenue des registres réglementaires ;
- de s'assurer de l'établissement des déclarations de domiciliation et d'apurement dans les délais impartis;
- de veiller à la gestion et au suivi des comptes CEDAC et INR conformément aux dispositions réglementaires et organiques en vigueur.

3.2- Organisation:

Ce service est composé de deux sections: Section Domiciliation et Apurement, Section Crédit Documentaire, Remise Documentaire, Transfert et rapatriement.

• Section Domiciliation et Apurement:

Cette section a pour principales attributions:

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

• Section Crédit Documentaire , Remise Documentaire Transfert et Rapatriement :

Cette section a pour principales attributions:

A.En matière de crédit documentaire:

A l'import :

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

A l'export:

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

B. En matière de remise documentaire :

A l'import:

- de réceptionner et de vérifier les remises de la banque remettante conformément au bordereau de remise.
- d'exécuter la remise documentaire conformément aux instructions de la banque remettante.

A l'export :

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

C. En matière de transfert et de rapatriement:

- de réceptionner et de vérifier les ordres de transferts émanant de la clientèle conformément à la réglementation de contrôle des changes ainsi que la transmission des documents y relatifs aux services de la Direction des Mouvements Financiers avec l'Etranger (D.M.F. E);
- de réceptionner l'ensemble des produits des cessions en devise provenant des rapatriements reçus de l'étranger;

- de veiller au suivi des rapatriements liés aux opérations d'exportation conformément à la réglementation des changes;
- d'observer le dispositif de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

Section 2

Le déroulement d'une remise documentaire au sein de la BNA

Dans ce qui suit nous allons tenter d'illustrer par un cas pratique les notions théoriques présentées. L'exemple choisi traite le déroulement d'une importation des feux de plaque police poignée par remise documentaire entre l'acheteur algérien "SNVI-VIR" et le fournisseur turque "HHC OTOMOTIV".

1. Présentations du contractant:

Une société de Rouiba signe un contrat d'achat des feux de plaque police poignée avec une société turque .

Les parties prenantes:

-Importateur : SNVI-VIR

-Exportateur : HHC OTOMOTIV

-La banque émettrice : Banque nationale d'Algérie 641 Rouiba

-La banque confirmatrice : ARAP TURK BANKASI

-Le montant de la marchandise : 24.080,00 EUR

-Incoterm : FCA

-Lieu de destination : port d'Alger

-Lieu de provenance : ISTANBUL ATATURK AIRPORT.

-Mode de règlement : paiement par remise documentaire à vue.

La réalisation de cette opération se fait en fonction de plusieurs étapes.

2. Déroulements de la remise documentaire du client SNVI-VIR:

2.1. Réception et vérification de la remise documentaire:

-La réception d'une nouvelle RDI le 03/03/2019 : une nouvelle RDI est arrivée par un courrier DHL et enregistrée au niveau du secrétariat en apposant le cachet dateur au recto du bordereau.

-Vérification au niveau du back office en utilisant le check list RDI : pour être notifié et traité, l'encaissement doit remplir les conditions de régularité et de recevabilité :

◆ Tous les documents annoncés sur le bordereau d'envoi du remettant doivent être effectivement joints à la remise.

◆ Les instructions contenues dans l'ordre d'encaissement doivent être claires, précises et complètes.

◆ Le document de transport doit répondre aux exigences de la réglementation des changes en vigueur (les marchandises doivent être destinées directement et exclusivement à un territoire douanier algérien).

◆ Indiqué qu'il est soumis aux règles et usances relatives aux encaissements, publication CCI n° 522.56.

◆ L'agent vérifie si le nombre et la nature des documents joints sont conformes à ce qui est annoncé dans le bordereau.

◆ Les informations tirées par le check list RDI :

Référence RDI : 919EV00322

Tiré : EPE SPA SNVI-VIR

Tireur : HHC OTOMOTIV

Facture n°: HHC-2019-0028

Du 08/02/2019

Montant réalisation: 24.080 monnaie: EUR

N° titre de transport: 176 IST 9921-6994

Date d'expédition: 18.02.2019

◆ La vérification de:

Bordereau de transmission de la banque remettante (annexe n°01)

La facture commerciale (annexe n°02)

La LTA (annexe n°03)

◆ Le chargé du dossier classe la remise documentaire reçue dans une chemise qui contient tous les documents de cette opération avec des informations sur le recto :

Tiré

Tireur

Montants

Mode de paiement

Le numéro de la remise documentaire

-L'agence BNA 641 contacte la direction des opérations à Alger afin d'adresser un accusé de réception à la banque remettante (ARAP TURK BANKASI).

2.2. Comptabilisation en entrée de l'encaissement:

-Le chargé du dossier de la nouvelle RDI enregistre cette dernière dans un registre numérique , et procède à sa comptabilisation (entrée en portefeuille) :

Débit : compte client : 24.080,00 EUR

Crédit : cp-remise documentaire pour encaissement : 24.080,00 EUR

2.3. Notifications de l'encaissement au tiré et la procédure de règlement:

La BNA 641 contacte son client (SNVI-VIR) de l'arrivée des documents par une notice réception de documents pour entamer l'opération de domiciliation et de virement :

◆ Documents reçus :

- Facture commerciale
- Document transport
- Liste de colisage

◆ La domiciliation :

Pour ouvrir un dossier de domiciliation, l'importateur doit présenter à sa banque les documents suivants :

- Demande domiciliation
- Attestation taxe domiciliation
- Registre de commerce validé
- Certificat direction du commerce
- Carte d'identification fiscale

Paiement de la commission de domiciliation auprès de la BNA 641

- Commission de domiciliation : 3000 DA
- Taxe 19% : 570 DA
- Total commission de domiciliation : 3570 DA

Une fois les documents sont réunis, après vérification par l'agent chargé du dossier, un numéro de domiciliation est attribué au client.

Le numéro de domiciliation du client SNVI-VIR est :

Modèle de cachet de domiciliation :

Banque nationale d'Algérie 641 Rouiba					
<hr/>					
DOMICILIATION/IMPORT					
Rouiba le:		16.01.2020			
1601.18	2020	1	10	00002	EUR

◆ Le virement :

Le client entame le virement de la somme 24.080,00 EUR contre une valeur du dinar au cours de: 132,238300 DA/EUR par un ordre de virement.

Contre valeur dinar : 3.184.298,26 DA.

La banque a débité le compte client de la somme 3.184.298,26 DA en plus des commissions d'une valeur de (-10,039,55)DA.

La valeur débitée total est de : 3.166.837,86 DA.

La banque BNA 641 contacte la centrale à Alger du règlement de remdoc par le client: la centrale procède au virement en devise (24.080,00 EUR) au compte de la banque du fournisseur indiqué sur le bordereau :

◆ La banque du tireur indique à la banque du tiré de versé la somme de 24.080,00 EUR à son compte à KBC BANK BRUSSELS.

◆ Le virement s'effectue par le réseau SWIFT.

2.4. Apurement du dossier de domiciliation :

Consiste pour la BNA 641 de s'assurer de la conformité et de la régularité d'exécution de l'opération suivant la réglementation des changes en vigueur et ce jusqu'à sa réalisation financière, et cela se réalise :

◆ La facture définitive.

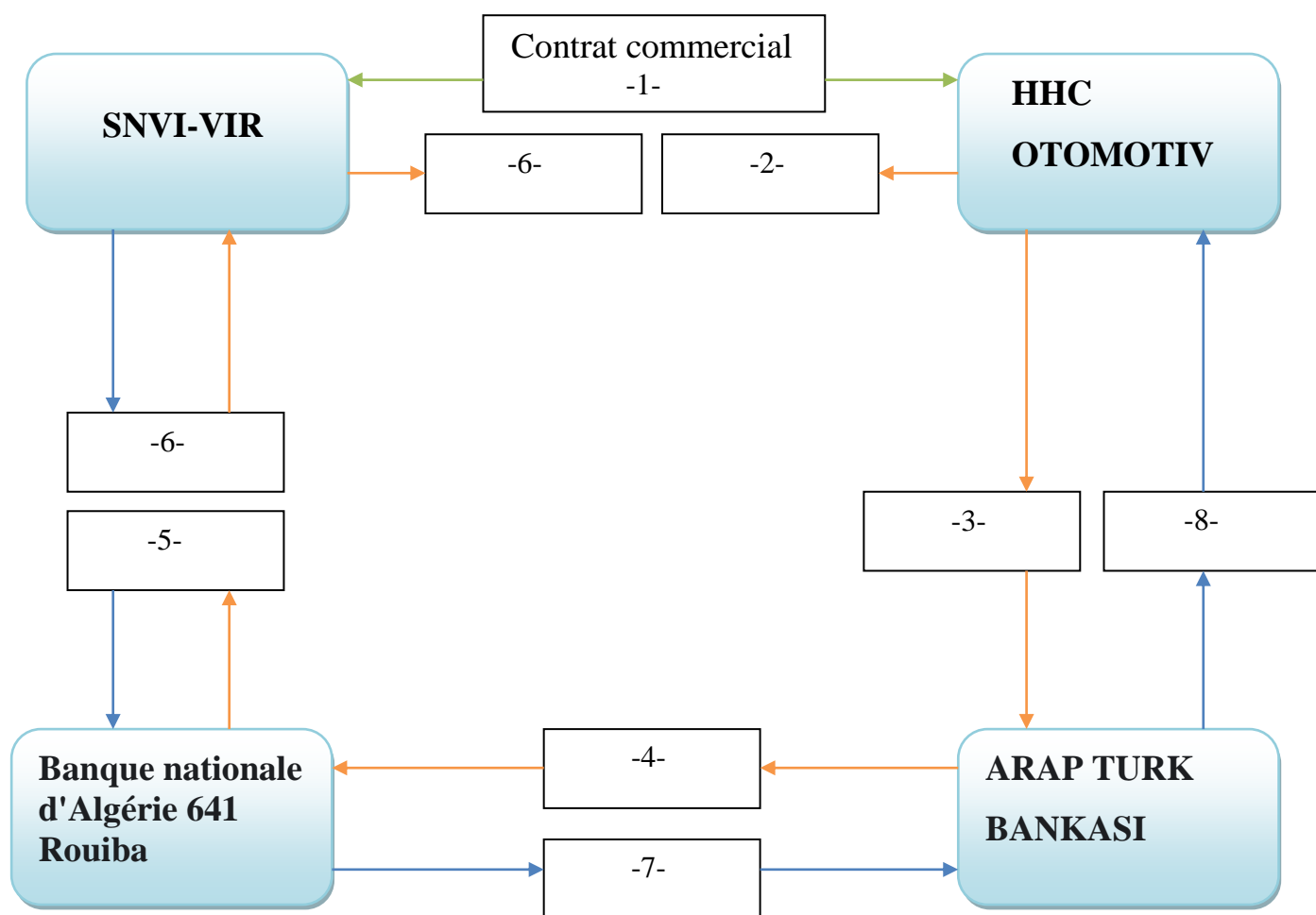
◆ Le document douanier « D10 ».

◆ La formule « statistique 4 ». (annexe n°04)

A cet effet, l'agent préposé à la domiciliation établit un compte rendu d'apurement qu'il envoie à la Banque d'Algérie (Direction du contrôle des changes). Ce compte rendu consiste à faire établir la situation des dossiers domiciliés.

Résumé de l'opération de la remise documentaire :

Schéma N° 7: Schéma de la procédure remise documentaire du client SNVI VIR



Interprétation du schéma :

- 1) Le contrat commercial étant signé entre l'exportateur (HHC OTOMOTIV) et l'importateur (SNVI-VIR) concluent un contrat commercial d'achat d'une marchandise (feux de plaque police poignée) d'une valeur de 3.166.837,86 euro par remise documentaire contre paiement.
- 2) L'exportateur (HHC OTOMOTIV) expédie la marchandise vers l'Algérie au port d'Alger suivant l'incoterm convenu en récupérant le document de transport adéquat établi à l'ordre de l'acheteur (SNVI-VIR).
- 3) L'exportateur (HHC OTOMOTIV) remet ensuite à sa banque (ARAP TURK BANKASI) l'ensemble des documents commerciaux et financiers afin de les transmettre au client (SNVI-VIR) par le biais de la BNA 641 soit pour encaissement (D/P).
- 4) La banque ARAP TURK BANKASI envoie les documents à la banque du tiré (BNA 641).
- 5) La banque BNA 641 accepte la remise, avise l'acheteur (SNVI-VIR) de la réception des

documents en indiquant leur nombre et leur nature, le mode de paiement et la nature de la marchandise.

6) La BNA 641 invite son client (SNVI-VIR) à se domicilier et s'acquitter du montant de la remise lui permettant de prendre possession de la marchandise.

7) La BNA 641 contacte la centrale à Alger afin de débloquer la somme de 24.080,00 EUR au profit du compte de la banque du tireur (ARAP TURK BANKASI).

8) ARAP TURK BANKASI reçoit les fonds et crédite le compte de son client (HHC OTOMOTIV). Puis, elle lui transmet un avis de crédit pour l'informer de la mise à disposition des fonds sur son compte.

CONCLUSION GENERALE

Conclusion générale :

A travers ce présent travail, nous avons essayé d'éclaircir une partie d'un vaste domaine du commerce international, en étudiant profondément la remise documentaire comme une technique de paiement à l'international, et son utilisation en Algérie.

Pour mieux cerner la démarche du contrat de vente à l'international, les parties impliquées doivent prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et se mettre d'accord sur ses conditions.

C'est d'ici qu'apparaît la nécessité d'outils d'aide pour gérer les relations commerciales internationales qui font naître les techniques de paiements dont la remise documentaire appartient et présente la technique la plus souple.

L'intensité des échanges internationaux a nécessité la mise en place de nombreuses procédures parfois assez complexes visant à préserver les intérêts des différentes parties impliquées. Les relations et les intervenants qui étaient à l'origine bilatérales, (acheteur, vendeur) sont devenues multilatérales (acheteurs, producteurs, vendeurs, banques, assurances, transporteurs, douanes, etc.). Il était donc indispensable de baliser les rôles de ses multiples intervenants et de codifier des concepts communs pour supprimer les litiges éventuels pouvant surgir à l'occasion des interprétations. La superposition de pareilles mesures préventives au fur et à mesure du développement de ces échanges et des enseignements tirés de la pratique a donné lieu à un ensemble de règles et de procédures que l'opérateur ne doit pas ignorer.

La problématique qui a été posée au début de ce mémoire est formulée comme suit :

La remise documentaire représente-t-elle la technique de paiement la plus avantageuse pour le bon déroulement d'une opération d'importation ?

Pour rappeler brièvement nos principaux résultats et tester nos hypothèses de recherche qui se présente comme suit :

- ◆ Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que la remise documentaire est la technique la plus avantageuse en matière de coût et de souplesse lorsqu'il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires. Ce qui confirme notre hypothèse principale.
- ◆ Le commerce extérieur est d'une complexité et d'incertitude qui nécessite une réglementation et des procédures de sécurité, ce qui confirme notre première hypothèse.
- ◆ La remise documentaire n'est pas idéale ; elle comporte des inconvénients comme l'insuffisance de garantie, car les banques ne sont que des intermédiaires entre l'acheteur et le vendeur et ne s'engagent pas à payer en cas de défaillance de l'acheteur, ce qui infirme notre deuxième hypothèse.

La remise documentaire reste le meilleur moyen dans le cas où les partenaires à l'international se connaissent suffisamment pour entreprendre des transactions, elle permet plus de souplesse et de rapidité par rapport aux autres moyens de paiement à l'international.

Bibliographie

1. Ouvrages :

- 1- Affaki. G, Rour. J-S, Cattani. C, Bourque. J-F, "Financements et garanties dans le commerce international", Ed. Centre du commerce international, Genève, 2002.
- 2- Forterre. D, Lafarge. C, "Gérer les risques des achats à l'internationale", Ed. Dunod, Paris, 2013.
- 3- Haddad. S, "Le crédit documentaire", Ed. Copyright Eurl Pages Bleues Internationales, 2009.
- 4- Jura. M, "Technique financière international", Ed. Dunod, Paris, 2003.
- 5- Ksouri, I, "Les opérations de commerce international", Ed. BARTI, Alger, 2014.
- 6- Limoges, I. et Miville-de chêne. K, "Le commerce international", 2e Edition, Ed. Gaëtan Morin, 2009.
- 7- Limoges, I. et Miville-de chêne. K, "Le commerce international". 3e Edition, Ed. Chenelière Education, 2013.
- 8- Legrand. G et Martini. H, "Commerce international", 3e Edition, Ed. Dunod, Paris, 2010.
- 9- Legrand. G et Martini. H, "Management des opérations du commerce international", Ed. Dunod, Paris, 1997.
- 10- Meyer. V et Rolin. C, "Technique du commerce extérieur international", Ed. Nathan, Paris, 2000.
- 11- Martini. H., Depree. D. et Cornede. J, "Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties, revue banque". Paris, 2007.
- 12- Pasco. C, « Commerce international », Ed. Dunod, Paris, 1999.
- 13- Paveau. J et Duphil. F: "Exporter, Pratique du commerce international", Ed. Foucher.

2. Articles et textes réglementaires :

- 1- Article 54 du code de commerce Algérien.
- 2- Article 69 de la convention de Vienne.
- 3- Article 2 des RUU relatives aux encaissements. Publication CCI n° 522. Paris. Révision de 1995.
- 4- Article 48 des RUU relatives aux crédits documentaires. Publication CCI n° 500, Paris. Révision de 1993.
- 5- Convention de Varsovie du 12.10.1929
- 6- RUU de la CCI relative aux encaissements Pub CCT, brochure n° 522 Paris révisée 95
- 7- RUU dernière révision 1993 - publication n° 500.

3. Sites internet :

www.bna.dz

www.unidroit.org.

Liste des figures et des tableaux :

1. Liste des figures :

Figure n° 1 : Diversité des contrats internationaux (page n°8).

Figure n° 2 : le degré croissant apporté aux techniques de paiement (page n°35).

Figure n° 3 : Schéma général d'une remise documentaire (page n°41).

Figure n° 4 : Les types du crédit documentaire par niveau de sécurité (page n°50).

Figure n° 5 : Schéma représentatif d'un crédit documentaire (page n°55).

Figure n° 6 : Les trois niveaux hiérarchiques de la BNA (page n°64).

Figure n° 7 : Schéma de la procédure remise documentaire du client SNVI VIR (page n°73).

2. Liste des tableaux :

Tableau n° 1 : Classement des incoterms par groupe (page n°14).

Tableau n° 2 : Les formes de remise (page n°37).

Table des matières

Remerciement

Dédicace

Sommaire

<i>Introduction générale</i>	1
<i>Chapitre 1 : Eléments du commerce international</i>	5
<i>Introduction</i>	6
<i>Section 1 : Le contrat de commerce international</i>	7
1. Généralités.....	7
2. Définition du contrat commercial international.....	8
3. La typologie des contrats internationaux.....	8
4. La négociation du contrat	9
5. Conditions de formation	9
6. Effets du contrat de commerce international.....	9
6.1. Obligations des parties.....	10
6.2. Transfert de propriété et de risques.....	10
7. Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international.....	10
7.1. Eléments généraux.....	10
7.2. Eléments techniques et commerciaux.....	10
7.3. Eléments financiers.....	11
7.4. Eléments juridiques.....	11
<i>Section 2 : Les incoterms</i>	13
1. Historique des règles incoterms	13
2. Définition des différents incoterms.....	13
3. Classement des incoterms.....	14
3.1. Par mode de transport	14
3.2. Par groupe	14
3.3. Selon le type de vente	15
4. Limites des incoterms.....	15
<i>Section 3 : Les documents commerciaux</i>	16
1. Les documents de prix.....	16
1.1. La facture proforma.....	16

1.2. La facture commerciale (définitive).....	16
1.3. La facture consulaire.....	16
1.4. La note de frais.....	16
2. Les documents de transport.....	16
2.1. Le connaissement maritime.....	17
2.2. La lettre de transport aérien.....	18
2.3. La lettre de transport routier.....	18
2.4. Le duplicata de lettre de voiture international.....	19
2.5. Le récépissé postal.....	19
2.6. Le document de transport combiné.....	19
3. Les documents d'assurance.....	19
3.1. Les types d'assurances	19
3.2. Nature des risques	19
3.3. Dispositions communes	20
3.4. Valeur assurée	20
3.5. Etendue de la garantie	20
4. Les documents annexes:.....	20
4.1. Note de colisage, note de poids ..etc	20
4.2. Certificat d'origine.....	20
4.3. Certificat d'analyse	20
4.4. Certificat de poids	21
4.5. Certificat sanitaire	21
4.6. Certificat vétérinaire	21
4.7. Certificat phyto-pathologique ou phyto-sanitaire.....	21
4.8. Certificat d'inspection.....	21
5. Les documents douaniers	21
Section 4 : La domiciliation bancaire	22
1. La domiciliation des importations.....	22
1.1. Définition.....	22
1.2. Conditions de domiciliation	22
1.3. Le traitement ou la procédure de la domiciliation	23
1.4. Gestion et suivi du dossier de domiciliation	24
1.5. Apurement de la domiciliation.....	24

2. La domiciliation des exportations.....	25
2.1. Définition.....	25
2.2. Traitement de la domiciliation.....	25
2.3. Gestion et suivi du dossier de domiciliation.....	25
2.4. Apurement de la domiciliation.....	26
Conclusion.....	26
Chapitre 2 : Les techniques de paiement du commerce international.....	28
Introduction.....	29
Section 1 : Les termes du paiement.....	30
1. Le lieu de paiement.....	30
1.1. Détermination par accord des parties.....	30
1.2. Détermination par le droit applicable.....	30
2. Le moment de paiement.....	30
2.1. Le prépaiement.....	31
2.2. Le paiement au comptant.....	31
2.3. Le paiement différé.....	32
3. L'étendue de paiement.....	33
4. Le monnaie de paiement.....	33
Section 2 : La remise documentaire.....	35
1. Définition.....	36
2. Différence entre « Remise simple » et « Remise documentaire »	36
3. Les intervenants.....	36
3.1. Le donneur d'ordre.....	37
3.2. La banque remettante	37
3.3. La banque chargée de l'encaissement	37
3.4. La banque présentatrice	37
3.5. Le tiré	37
4. Formes de réalisation.....	37
5. Caractéristiques d'une remise documentaire	38
6. Déroulement d'une remise documentaire	39
7. Avantages et inconvénients	41

Section 3 : Le transfert libre	43
1. Définition.....	43
2. Déroulement de l'opération.....	43
3. Avantages et inconvénients.....	45
Section 4 : Le crédit documentaire	47
1. Définition.....	47
2. Les intervenants.....	47
2.1. Le donneur d'ordre.....	47
2.2. La banque émettrice.....	48
2.3. La banque notificatrice.....	48
2.4. Le bénéficiaire	48
3. Les différentes formes du crédit documentaire :.....	48
3.1. Selon le critère de sécurité	48
3.2. Selon le critère de réalisation	50
3.3. Selon le critère de financement	52
4. Déroulement et mécanisme d'une opération de crédit documentaire	54
5. Caractéristiques du crédit documentaire	56
6. Avantages et inconvénients des crédits documentaires	58
7. Risques nés dans une opération de crédit documentaire.....	58
Conclusion	59
Chapitre 3 : Etude d'une opération d'importation par remise documentaire : Cas BNA	61
Introduction	62
Section 1 : Présentation de la banque et l'agence d'accueil et du service commerce extérieur	63
1. Présentation de la banque d'accueil	63
2. Présentation de l'agence d'accueil	64
3. Service commerce extérieur	65
3.1. Atributions du chef de service	65
3.2. Organisation	66
Section 2 : Le déroulement d'une remise documentaire au sein de la BNA	69
1. Présentations du contractant	69
2. Déroulements de la remise documentaire du client SNVI-VIR	69
2.1. Réception et vérification de la remise documentaire	69
2.2. Comptabilisation en entrée de l'encaissement	70

2.3. Notifications de l'encaissement au tiré et la procédure de règlement	71
2.4. Apurement du dossier de domiciliation	72
<i>Résumé de l'opération de la remise documentaire</i>	72
<i>Conclusion générale</i>	75
Bibliographie	
Liste des figures et des tableaux	
Table des matières	
Liste des annexes	

Liste des annexes

AT&T BANK

3 2019
COURRIER
SECRETARIAT

GENEL MÜDÜRLÜK / HEAD OFFICE
Valikonağı Cad. No.10 Nişantaşı 34367 İstanbul-Turkey
T +90-212-373 62 00 (20 Hat/Lines) F +90-212-225 05 26
W www.atbank.com.tr

Istanbul, 28.02.2019

ORIGINAL
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
RUE HASSIBA BEN BOUALI BP 229 ROUIBA ALGER ALGERIE

REFERENCE : 919EV00322
DRAWEE : EPE SPA SNVI VIR
ADDRESS : ZONE INDUSTRIELLE ROUIBA ROUTE NATIONALE N 05 BP 15 ROUIBA ALGER
DRAWER : HHC OTOMOTIV TASIMACILIK SANAYI VE TIC LTD STI

WE ENCLOSE THE UNDER MENTIONED DOCUMENTS ON COLLECTION BASIS.
DOCUMENTS First Mail

*FACTURE 3 ORG
*LISTE DE COLISAGE 3 ORG
*AIR WAYBILL 4 ORG 4 COPY

AMOUNT 24.080,00 EUR

This collection is to be handled in accordance with the following instructions:

*PLEASE DELIVER THE DOCUMENTS ENCLOSED FOR EUR 24.080,00 TO THE DRAWEE AGAINST PAYMENT ONLY.

*ADVISE NON PAYMENT BY SWIFT GIVING REASON.

*COLLECT ALL YOUR CHARGES FROM DRAWEE.

*KINDLY ACKNOWLEDGE RECEIPT.

UPON PAYMENT PLEASE CREDIT OUR H/O ACCOUNT HELD WITH KBC BANK BRUSSELS NV (KREDBEBB) FOR EUR 24.080,00 UNDER TESTED MSG ADVISE TO US QUOTING APPLICABLE VALUE DATE.

*THIS COLLECTION IS SUBJECT TO UNIFORM RULES FOR COLLECTION OF THE INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE PUBLICATION NO 522.

Sincerely Yours,
ARAB TURKISH BANK
FOREIGN TRADE OPERATIONS

KG

Annexe n°01

FACTURE

EPE SPA SNVI VIR
ZONE INDUSTRIELLE ROUIBA
ROUTE NATIONALE N 05 BP 15
ROUIBA / ALGER
NIF GROUPE SNVI : 000016001358124
NIF VIR : 001116098345931

FACTURE NO:HHC-2019-002
Date : 08/02/2019

REFERENCE SNVI	REFERENCE H.H.C	DESCRIPTION	QTE	PRIX UNITAIRE (EURO)	MONTANT (EURO)
1.179.617		Feux de plaque police	4000	5,00	20.000,00
1.179.658		Poignée	3400	1,20	4.080,00
Prix Total Euro					24.080,00 €

La presente facture est arretee a la somme de: Vingt quatre milles quatre vingt euros

La marchandise est d'origine Turque

Transport : FCA Aeroport İstanbul fret payable a destination.

Emballage :Normalise.

Paieiment : Remise documentaire payable a vue.

Domiciliation Bancaire :

Banque :ARAP TÜRK BANKASI

Branche :KOZYATAĞI ŞUBESİ/KADIKÖY/İSTANBUL

SWIFT :ATUBTRISXXX

İBAN :TR 83 0009 1000 0009 1900 0617 17

Validité de l'offre : 31/03/2019

Delai de livraison:3(trois mois) apres commande officielle.

HHC
TAŞIMACILIK SANAYİ VE TİC. LTD. ŞTİ.
Gündoğdu Mah. Sokağı
16370 Osmangazi / Bursa
Tel: 0.224 215 25 40 - 0.224 215 25 27
Fax: 0.224 215 25 27
info@hhcotomiv.com
www.hhcotomiv.com

VU POUR DOMICILIATION	
البنك الوطني الجزائري	
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE	
IMPORT D.I. / D.I.P	
1601.18	2019/02/08

Annexe n°02

921-6994

3828

Address
ŞİRKETİ OTOMOTİV TAŞIMACILIK SANAYİ VE TİC. LTD. ŞTİ.
 GÜNDOĞDU MAH. SELVİ CAD. NO:40
 OSMANGAZI /BURSA ERTUĞRULGAZI V.D. 454 051 23 99
 TEL : +90 224 215 2540 FAX: +90 224 215 2527

Not Negotiable

Air Waybill

Issued by

Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity

Consignee's Name and Address
 Consignee's Account Number
EPE SPA SIVI VIR
 ZONE INDUSTRIELLE ROUBA ROUTE NATIONALE
 N 05 BP 15, ROUBA/ALGER
 NIF : 001116098345931, NIF Groupe : 000016001358124

Issuing Carrier's Agent Name and City
GEZAIRI TRANSPORT NAK.VE TİC. A.Ş.

Accounting Information
"FREIGHT COLLECT"

Agent's IATA Code
88-1 7137 0013

Account No.
 Airport of Departure (Address of First Carrier) and requested Routing
ISTANBUL ATATURK AIRPORT

Reference Number
 Optional Shipping Information

to	By First Carrier	Routing and Destination	To	By	To	By	Currency	CHG Code	WT/VAL Code	Other Code	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
ALG	EK						USD	CC			NVD	NCV

Airport of Destination ALGIERS	Requested Flight/Date EK0122 19.02.2019	Amount of Insurance 100%	INSURANCE - If Carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance."
--	---	------------------------------------	---

Handing Information
**GEDDIS - SARL GOSLE ALGERIE - 113 CHÉ Cadat, Les Sources,
 Bir Mourad Rais 16800 - Alger / ALGERIE**

No of Pieces RCP	Gross Weight	kg/lb	Rate Class	Commodity Item No.	Chargable Weight	Rate	Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
4	290,00				290,00			AS AGREED	FEUX DE PLAQUE / POIGNEES
Notify: EPE SPA SIVI VIR ZONE INDUSTRIELLE ROUBA ROUTE NATIONALE N 05 BP 15 ROUBA/ALGER NIF : 001116098345931 NIF Groupe : 000016001358124									
Delivery agent: OE SHIPPING LINES / Issuement Air siltane villa n°08, Les vergers, Kouba 16051 - ALGIERS									
DIMS: 4/50x30x6.1 cm									

Prepaid	Weight Charge	Collect	Other Charges
	Valuation Charge	AS AGREED	
	Tax		
Total Other Charges Due Agent			
Total Other Charges Due Carrier			
Total Prepaid		Total Collect	
Currency Conversion Rates		CC charges in Dest. Currency	
For Carrier's Use only at Destination		Charges at Destination	

Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.

GEZAIRI TRANSPORT NAK.VE TİC. A.Ş.
 Signature of Shipper

19.02.2019
 Executed on (date)

ISTANBUL
 Agent

Annexe n°03

COPY 7 (EXTRA COPY FOR CARRIER)

البنك المركزي الجزائري

BANQUE CENTRALE D'ALGERIE

PRELEVEMENT DE DEVISE

CONTROLE DES CHANGES

NIP7001116098345931 Instruction No 824 (Art 33 à 64)

Formule 4

GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIAIRE

(Nom et adresse)

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

A DONNEUR D'ORDRE

Nom : EPE SPA SNVI-VIR

Adresse : ZONE INDUSTRIELLE RNL N°5 BP 15 ROUIBA

Agissant { pour son compte (1) Nationalité : Algérienne
pour le compte de FILIE COMOTIVE

Nom : _____ résident (1) _____

Adresse : _____ résident (1) _____

B NATURE DE L'OPERATION

et référence au répertoire de codification : _____

GROUPE I : Achat de marchandises

Pays d'origine des marchandises : TURQUIE

a) Importation

(1) réglée après expédition : F.B. | C.A.F. | F.D.D. | (Franco destination dédouané)

(1) réglée avant expédition (compte 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 : _____

(code de destination des marchandises) : _____

Référence à l'opération initiale de cession : _____

(1) Rayer les mentions inutiles.

(1) Destiné à la Banque Centrale d'Algérie.

E Cadre Réservé à la Banque Centrale d'Algérie

ALGER

1

2

3

4

D Bordereau E N° _____

N° de la formule _____

C EXECUTION DE L'ORDRE

1. Date du prélèvement sur le marché

2. Désignation de la devise

3. Cours Appliqué

EURO

Montant du PRELEVEMENT sur le Marché

EUR 24 080 00 RDI200 0608

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

Annexe n°04

Résumé :

L'intérêt de notre recherche porte sur le rôle de la remise documentaire dans l'opération d'importation, cette technique est très usitée dans le commerce international et suppose une relation de confiance entre les partenaires commerciaux.

En effet, la remise documentaire offre au vendeur plus de protection qu'un simple paiement contre facture, ou contre remboursement, pour autant que certains documents obligatoires pour effectuer le retrait et le dédouanement ne voyagent pas avec la marchandise, mais figurent dans la liasse de documents remise par la banque.

La loi de finance 2014 rétablit conjointement la remise documentaire comme moyen de paiement des importations, mais uniquement pour les produits finis, ce qui modifie l'article 69 de la loi de finances complémentaire 2009.

Le cas pratique que nous avons réalisé au niveau de l'organisme d'accueil nous a permis de mieux comprendre le déroulement d'une opération de remise documentaire et le rôle de chaque intervenant dans cette opération.