

**Ecole des Hautes Etudes Commerciales**  
**d'Alger**  
**EHEC**

**Mémoire de fin de cycle d'études pour l'obtention du diplôme de**  
**Master en sciences commerciales**

**Option : Affaires internationales**

**Thème :**

**L'apport du crédit documentaire dans les**  
**opérations d'importation.**

**ETUDE DE CAS : LA BADR**  
**A.L.E 763.**

Elaboré par :  
**ZERAKA Mustapha**

Encadré par :  
**M. HAFIZ Wafik**  
Maitre Assistant à l'EHEC

**2<sup>ème</sup> Promotion**  
**Juin 2015**



**Ecole des Hautes Etudes Commerciales**  
**d'Alger**  
**EHEC**

**Mémoire de fin de cycle d'études pour l'obtention du diplôme de**  
**Master en sciences commerciales**

**Option : Affaires internationales**

**Thème :**

**L'apport du crédit documentaire dans les**  
**opérations d'importation.**

**ETUDE DE CAS : LA BADR**  
**A.L.E 763.**

Elaboré par :  
**ZERAKA Mustapha**

Encadré par :  
**M. HAFIZ Wafik**  
Maitre Assistant à l'EHEC

**2<sup>ème</sup> Promotion**  
**Juin 2015**

# Dédicaces

*Je dédie ce modeste travail à mes très chers parents, surtout ma mère, que je la souhaite un prompt rétablissement ainsi que mes frères qui non pas cessé de m'encourager pendant tout le cursus ;*

*A mon défunt oncle, que dieu puisse l'accueillir dans son vaste paradis, et à toute ma famille ;*

*A tous mes amis qui je les remercie pour les beaux moments que nous avons passés ensemble ;*

*Et à tous ceux qui ont pris place dans mon cœur.*

*Mustapha.*

# Remerciements

*Nous tenons à remercier en tout premier lieu DIEU Tout Puissant de nous avoir donné la volonté et la puissance pour élaborer ce modeste travail.*

*Nous adressons nos vifs remerciements tout d'abord à notre encadreur, M.HAFIZ qui n'a pas ménagé aucun effort pour nous prodiguer ses précieuses conseils, nous orienter et mener à bien l'élaboration de notre mémoire.*

*Nous remercions de même nos familles respectives, pour leurs soutiens indéfectibles, et pour nous avoir appris l'endurance, la ténacité en nous encourageant à ne fléchir jamais ou courber l'échine.*

*Sans oublier notre promoteur à la BADR, M.BELHOUARRI.*

*Bref, jamais nous pourrions dire tout ce que nous devons à nos amis et à nos collègues ; et que toute personne ayant participé de près ou de loin à ce travail trouve ici notre profonde gratitude, mais j'aimerais bien de remercier nos amis Tarek qui nous a aidé pour élaborer ce mémoire.*

*En fin, à tous les professeurs qui nous ont accompagné et guidé durant toute notre vie scolaire et universitaire, en particulier M.BELCACEMI.*

## Résumé

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (exportation et importation) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation des flux réels et monétaires, ce qui présente de nombreux risques ; d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs.

Notre travail se porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, les exigences du contrat international, les techniques et les instruments de paiement utilisés, en mettant l'accent sur la pratique du crédit documentaire. Le but est de vérifier leur efficacité en matière de sécurité, coût, et évaluer leurs avantages et inconvénients et d'analyser les résultats de leur imposition comme seul moyen de paiement en Algérie.

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

**Mots clés :** Crédit documentaire, remise documentaire, importation, exportation, les techniques de paiements a l'international, incoterms, le contrat international, la domiciliation bancaire, l'imposition du crédit documentaire.

## **Abstract**

international trade refers to all commercial transactions (export and import) between a country and the rest of the world. These transactions create an important flow of goods and services, which present a many risks, this is why we need to use some mode of financing giving a maximum of insurance to the transactions.

Our study comes initially on the definition of aspects relating to the foreign trade, the requirements of international contract, techniques and used instruments of payment, by putting the emphasis on the practice of the documentary credit. Purpose is to prove their effectiveness insecurity, cost, and to assess their advantages and disadvantages, and to analyse the results of their taxation as the only means of payment in Algeria.

Finally, the direct debit that is prior to any operation of international trade allows the banker to a first estimate from the business of its customer, having considered all the elements of the contract.

**Keywords:** Documentary credit, documentary techniques, payment instruments, international payment techniques, security of international payment, Incoterms, direct debit, foreign trade, the taxation of documentary credit.

## المخلص

تشير التجارة الخارجية إلى جميع المعاملات التجارية (الاستيراد والتصدير) التي تتم بين بلد وبقية العالم. هذه المعاملات تولد تدفقا كبيرا من التدفقات الحقيقية والنقدية، التي تتميز بالعديد من المخاطر. من هذا المنطلق، ظهرت الحاجة إلى استخدام أساليب التمويل التي توفر أقصى قدر من الضمانات للمستوردين والمصدرين.

تركز هذه الدراسة في البداية على تحديد جوانب التجارة الخارجية، ومتطلبات الاتفاق الدولي، إضافة إلى تقنيات وأدوات الدفع المستخدمة، مع التركيز على استخدامات الاعتماد المستندي. والهدف من هذا هو التحقق من فعاليته في مجال الأمن، والتكلفة، وتقييم إيجابياته وسلبياته وتحليل نتائج فرضه كالوسيلة الوحيدة للدفع في الجزائر.

وأخيرا، فإن الخصم المصرفي الذي يقام قبل أي عملية في التجارة الدولية يمكن المصرف من إجراء تقدير للتشغيل التجاري لعملائه، ومن ثم النظر في جميع عناصر العقد.

**الكلمات المفتاحية :** الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، الاستيراد، التصدير، تقنيات الدفع الدولية، الاتفاق الدولي، الخصم المصرفي، فرض الاعتماد المستندي.

## Liste des tableaux

<b>Tableau N° 01:</b> Incoterms 2010 par ordre croissant des obligations du vendeur :.....	15
<b>Tableau N° 02:</b> Représente les comptes de la BADR .....	79
<b>Tableau N° 03:</b> Représente les ressources de la BADR.....	79
<b>Tableau N° 04 :</b> Représente ses financements.....	79
<b>Tableau N° 05 :</b> Le financement des micro-entreprises.....	80
<b>Tableau N° 06 :</b> La constitution de la commission de domiciliation .....	88
<b>Tableau N° 07 :</b> Comptabilisation des commissions.....	91
<b>Tableau N° 08 :</b> Le statut de la personne interrogée .....	96
<b>Tableau N° 09 :</b> Les différentes techniques de paiement.....	96
<b>Tableau N° 10 :</b> Les types du crédit documentaire .....	97
<b>Tableau N° 11 :</b> L'imposition du crédit documentaire.....	98
<b>Tableau N° 12:</b> Les raisons de l'imposition du crédit documentaire .....	99
<b>Tableau N° 13:</b> Les objectifs de l'imposition du crédit documentaire.....	99
<b>Tableau N° 14 :</b> Les critères du choix de la BADR .....	101
<b>Tableau N° 15:</b> Les outils offerts par la BADR .....	101
<b>Tableau N° 16:</b> Les services proposés par la BADR .....	102
<b>Tableau N° 17:</b> Les opérations imports exports dans la BADR.....	103
<b>Tableau N° 18 :</b> Le degré de satisfaction des clients de la BADR.....	103

## Liste des figures

<b>Figure N°1 :</b> Les documents utilisés dans le transport aérien.....	23
<b>Figure N°2 :</b> La réalisation du contre remboursement.....	44
<b>Figure N°3 :</b> Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire .....	49
<b>Figure N°4 :</b> Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire .....	57
<b>Figure N°5 :</b> Organigramme général de la BADR.....	85
<b>Figure N°6 :</b> Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire .....	93
<b>Figure N°7:</b> Le statut de la personne interrogée .....	96
<b>Figure N°8 :</b> Les différentes techniques de paiement .....	97
<b>Figure N°9 :</b> Les types de crédit documentaire .....	97
<b>Figure N°10 :</b> L'imposition du crédit documentaire.....	98
<b>Figure N°11 :</b> Les raisons de l'imposition du crédit documentaire .....	99
<b>Figure N°12 :</b> Les objectives de l'imposition du crédit documentaire .....	100
<b>Figure N°13:</b> Les critères du choix de la BADR .....	101
<b>Figure N°14 :</b> Les outils offerts par la BADR.....	102
<b>Figure N°15:</b> Les services proposés par la BADR .....	102
<b>Figure N°16 :</b> Les opérations imports exports dans la BADR .....	103
<b>Figure N°17:</b> Le degré de satisfaction des clients de la BADR .....	104

## Liste des abréviations

<b>Abréviation</b>	<b>Signification</b>
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BNA	Banque National d'Algérie
BOR	Billet à Ordre Relevé
CCI	Chambre de Commerce International.
CREDOC	Crédit Documentaire
CVIM	Contrat de Vente International de Marchandise.
D/A	Document contre Acceptation.
D/P	Document contre Paiement
D10	Document douanier pour l'importateur
DA	Dinar Algérien
DLVI	Duplicata de Lettre de Voiture International
DMFE	Direction des Mouvements Financiers Extérieurs
DOD	Direction des Opérations Documentaire.
DRE d'exploitation.	Direction Réseaux d'exploitation.
EPE	Entreprises Publique Economiques
EUR	Euros.
FDI	Fiche de contrôle des importations à délai normale
FDIP	Fiche de contrôle des importations à délai spéciale
Formule 4	Formule de règlement de la banque centrale.
HAWB	House Air Way Bill
Incoterms	International commercial termes.
JO	Journal Officiel.
LFC	Lois de Finance Complémentaire
LTA	Lettre de Transport Aérien
LTR	Lettre de Transport Routier
MAWB	Master Air Way Bill
NIF	Numéro d'Identification Fiscale
PIBS	Pratique International Bank Standards
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PMI	Petites et Moyennes Industrie
PREG	Provision Retenue En Garantie
REMDOC	Remise Documentaire
RIB	Relevé d'Identité Bancaire
RUU	Règle et Usances Uniformes
SARL	Société A Responsabilité Limité
SCM/CD.	Section Change Manuel et Comtes Devises.
SPA	Société Par Actions
SWIFT	Society for Worldwide Inter-bank
TIR	Transport International Routier
TTC	Toutes Taxes Comprises
USD	United States dollars

# Sommaire

## **Introduction générale**

## **Chapitre I: Eléments fondamentaux des opérations du commerce international**

Section 1 : Le Contrat de commerce international.....	7
Section 2 : Les Incoterms.....	12
Section 3 : Les Documents commerciaux.....	20
Section 4 : La Domiciliation bancaire.....	29

## **Chapitre II: Les modes de paiement utilisés dans le commerce international**

Section 1 : Le transfert libre.....	41
Section 2 : L'encaissement documentaire.....	45
Section 3: Le crédit documentaire.....	53
Section 4 : Les instruments de paiement à l'international.....	64

## **Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BADR**

Section 1: présentation de l'organisme d'accueil.....	76
Section 2 : le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import.....	86
Section 3 : L'analyse du crédit documentaire par un questionnaire.....	95
Section 4 : Remarques et recommandations.....	106

## **Conclusion générale.**

# **Introduction générale**

Avec la globalisation et la mondialisation de l'économie, chaque jour, des nouveaux produits sont déversés sur le marché, ce qui rend plus difficile à la majorité des Etats de couvrir toute la gamme des produits possibles. Certains pays ne peuvent produire les biens dont ils ont besoin ou les produisent en quantité insuffisante, ils vont donc chercher à se procurer ailleurs ce qu'ils ne peuvent avoir sur place, et devront ainsi recourir aux échanges économiques internationaux.

De ce fait les opérations du commerce extérieur prennent un caractère d'intérêt général, les devises produites par les exportations doivent permettre de procurer celles qui sont nécessaire à l'approvisionnement du pays en importations indispensables.

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

Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement (la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué), les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires

Afin de régler avec succès leurs transactions internationales, et pour ne pas se préoccuper de l'absence de livraisons ou de paiements, les parties intéressées optent pour des formules sûres. Parmi ces techniques, le crédit documentaire demeure le moyen de paiement qui offre plus de sécurité et de confiance et a l'avantage de concilier les intérêts divergents du vendeur et de l'acheteur.

Le crédit documentaire est une technique de sécurité, il est fondé sur l'intérêt de l'exportateur pour être payé, et celui de l'importateur pour recevoir dans les délais, les qualités et les quantités contractuels, la marchandise achetée donc le crédit documentaire est un moyen efficace de paiement pour le vendeur et de livraison pour l'acheteur.

La technique du crédit documentaire répond donc à une double exigence :

- faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur, et distinct du paiement effectif de l'importateur (la banque s'engageant à payer, même si l'importateur éprouve une quelconque difficulté à le faire) ;
- donner l'assurance à l'importateur que le paiement par sa banque ne sera effectué que si le vendeur peut montrer qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.

Pour leur part, les banques se sont vues confier un rôle très important à jouer en la matière. Grâce à leurs réseaux d'agences et de correspondants, elles sont en mesure de fournir à leur clients toutes précisions nécessaires sur les entreprises avec lesquelles ils sont susceptibles de négocier. En outre les banques sont en mesure de prendre certains engagements au lieu et place de leurs clients, ce qui leur permet, le cas échéant, de résoudre le problème de confiance entre négociants éloignés.

Les banques, grâce aux diverses techniques financières en vigueur, ont pu faire face aux besoins de leur clientèle, s'agissant d'opérations d'importation ou d'exportation, ces techniques basées essentiellement sur des documents constatant ainsi que l'exécution correcte d'un contrat commercial avec l'étranger.

Depuis le 2 août 2009, le paiement des importations en Algérie ne peut être effectué que par le crédit documentaire. Le règlement de crédit documentaire reste subordonné à la présentation, par le fournisseur exportateur, d'un certificat de contrôle de la qualité de la marchandise.

A partir de ce qu'a été dit, il serait intéressant de poser la question pivot pour laquelle nous essayerons de porter un éclairage sur la décision de l'obligation de crédit documentaire comme un seul moyen de paiement à l'internationale en apparence très simple :

**Quelles sont les majeures répercussions de l'imposition du crédit documentaire comme seul moyen de paiement à l'international sur les opérations d'importation des clients de la banque BADR ?**

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

- Quels sont les principaux fondamentaux du commerce extérieur ?

- Quels sont les modes et les techniques de paiement opératoire dans le commerce extérieur exercés par les banques algériennes ?
- Est-ce que la BADR facilite les opérations de financement de commerce extérieur ?

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

- Le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé et adopté pour les opérations d'importation et d'exportation ;
- L'imposition de l'utilisation du crédit documentaire est une procédure pour sécuriser les échanges extérieurs.

Afin de répondre à notre principale question, et vérifié aussi nos hypothèses, nous avons consulté différentes sources d'informations (ouvrages, journaux, internet, mémoire projet de LFC), et nous avons effectué un stage pratique au niveau de l'agence A.L.E BADR 763, dont l'objectif principale est de consulter le déroulement du crédit documentaire et les répercussions de leur imposition sur les clients de la banque.

Les méthodes que nous avons choisi sont, une méthode descriptif basée sur la documentation interne de la banque, et une méthode analytique pour traité une enquête sur le crédit documentaire.

Pour mener à bien notre travail, nous avons structuré notre travail en trois chapitres comme suit :

Dans le premier chapitre : nous aborderons les fondements relatifs aux opérations du commerce extérieur qui sont préalables à l'exécution de toute transaction internationale.

Dans le deuxième chapitre : sera consacré à mettre en évidence les différents modes et techniques de paiement utilisé dans le commerce extérieur.

Enfin, dans le troisième chapitre : qui constitue le cas pratique, nous allons traiter le déroulement du crédit documentaire au sein de la banque et l'analyse du questionnaire sur les services de la banque et sur l'imposition du crédit documentaire.

**Chapitre I**  
**Éléments fondamentaux**  
**des opérations du**  
**commerce international**

## **Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international**

Les différences de dotation en ressources naturelles entre les pays et la répartition géographique inégale de ces ressources sont deux éléments essentiels pour expliquer le commerce international.

Pour satisfaire leur besoin, les pays se trouvent en face d'un inévitable d'entrer dans une négociation, et pour bien mener cette dernière, ils doivent connaître les éléments fondamentaux du commerce international. Cette connaissance est considérée comme un élément fondamental.

Chaque négociation internationale a des différents facteurs qui peuvent influencer sur elle, ces différences sont la plus part de temps culturelles et juridiques, ce qui implique que le contrat qui sera signé par les deux parties doit comprendre en compte tout le diverse entre les pays pour éviter de tomber dans des conflits entravés. D'autre part les contractants doivent respecter les obligations de chaque partie dont l'exécution de contrat par l'exploitation des documents nécessaires.

Pour le cas de l'Algérie, le règlement algérien exige sur les interlocuteurs de maîtriser la notion de la domiciliation bancaire dans toutes les opérations d'importation et d'exportation. Cette notion permet de bien gérer et contrôler le contrat, et faire garantir le paiement et prémunir le contrat par les différents risques.

Compte tenu de ce qui précède, le premier chapitre sera présenté comme suit :

- **Section 1** : Le Contrat de commerce international ;
- **Section 2** : Les Incoterms ;
- **Section 3** : Les Documents commerciaux ;
- **Section 4** : La Domiciliation bancaire.

## **Section 1**

### **Le contrat de commerce international**

Le contrat international de vente s'appuie sur différentes règles ayant pour objectif d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux. Le droit de la vente internationale est régi par la convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM), dite convention de Vienne. Celle-ci, élaborée sous l'égide des Nations unies, a été signée en avril 1980. Elle compte aujourd'hui plus de 70 pays signataires. Elle régit notamment les échanges internationaux de marchandises. Elle ne donne pas une définition générale du contrat de vente, mais, dans différents articles, elle définit les obligations générales du vendeur et de l'acheteur.

#### **1. Définition des contrats internationaux :**

« Une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose ».<sup>1</sup>

« Un processus d'exportation ou d'importation repose sur l'accord de deux parties un acheteur et un vendeur. Généralement, ce consentement se matérialise dans un contrat de vente, qui précise la répartition des obligations, des frais et de risques. Aussi ; des différences culturelles importantes pourront compliquer la négociation ; la rendant parfois longue et difficile. Le contrat faciliter les échanges et, surtout ; évitées contestations. Différentes règles encadrent le contrat de vente internationale dans un objectif d'harmonisation et de faciliter des échanges internationaux »<sup>2</sup>.

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.

#### **2. L'offre commerciale :**

L'accord des deux parties dépend de l'offre commerciale faite par le vendeur, de ses conditions générales de vente et de l'acceptation de l'acheteur.

<sup>1</sup>. Article 54 du code de commerce algérien.

<sup>2</sup>. NAJI (Jamal) : *le commerce international* : théories, techniques et applications ; 2005 ; P. 55.

Ainsi, 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...).

### **3. Effets du contrat de commerce international :**

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

#### **3.1. Obligations des parties:**

Le vendeur et l'acheteur se subirent des obligations réciproques :

##### **a) 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.

##### **b) 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"<sup>1</sup>; tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

#### **3.2. Transfert de propriété et de risques :**

Les deux transferts se présentent comme suit :

##### **a) Transfert de propriété :**

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

##### **b) 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.

---

<sup>1</sup>. Convention de Vienne

#### **4. Principales clauses du contrat de commerce international :**

Les clauses du contrat de commerce international consiste les deux caractères :

##### **4.1. Clauses à caractère économique :**

###### **a) Le prix :**

- Il doit être déterminé ou déterminable ;
- Précis (devise, incoterm et localisation géographique) ;
- Conditions de paiement (acomptes, paiements fractionnés, délais).

###### **b) Les produits :**

- Désignation et références ;
- Étendue et durée de la garantie.

###### **c) La livraison :**

- Lieu et date de la livraison en conformité avec l'incoterm de la vente.

##### **4.2. Clauses à caractère juridique :**

Le caractère juridique comporte plusieurs clauses :

###### **a) Désignation des contractants et l'objet :**

- Identifier les parties au contrat et l'objet; vente et nature des prestations ainsi quel le niveau d'obligation.<sup>1</sup>

###### **b) Le transfert de propriété :**

- Clause de réserve de propriété différant le transfert au complet paiement du prix.

###### **c) Les clauses pénales :**

- Pénalités en cas de retard de livraison de paiement.

###### **d) Les clauses résolutoires :**

- Possibilité de mettre fin au contrat en cas de non exécution des obligations.

###### **e) Entrée en vigueur du contrat :**

- Lier l'entrée en vigueur (point de départ de tous les délais contractuels) à un événement jugé important (acompte, notification d'un Credoc).

---

<sup>1</sup>. LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *le petit export* 2009/10, Dunod, Paris, 2009, P 24.

**f) Clauses exonératoires :**

- Cas de force majeure définis contractuellement qui exonèrent la partie défaillante de toute responsabilité pécuniaire. Clause de force majeure :<sup>1</sup> 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.

**g) Loi applicable et juridiction compétente :**

- Définir le droit applicable au contrat et le tribunal compétent.

**h) Clause compromissoire :**

- Possibilité de prévoir l'arbitrage comme modalité de résolution des litiges pour les contrats dont le montant est important.

**i) Clause de hardship :**

- Clause de sauvegarde qui constitue un engagement de renégocier les termes du contrat en cas de modifications radicales des conditions d'exécution (augmentation brutale des cours des matières premières par exemple), clause réservée aux contrats de longue durée.

**5. Les garanties bancaires :**

La garantie bancaire est l'engagement irrévocable, pris par une banque, de fournir à son client, qui représente l'importateur ou l'exportateur, une prestation en espèces au cas où la contrepartie faillit à ses obligations contractuelles. On distingue :<sup>2</sup>

**5.1. La caution de soumission (BID BOND):**

C'est l'engagement que prend le contre-garant à la demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'offre. Ainsi, l'acheteur pourra être indemnisé dans le cas où le soumissionnaire ne respecterait pas ses engagements et refuse de signer le contrat.

---

<sup>1</sup> . BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P07.

<sup>2</sup> . TALBI (Nabil) : op. cit. P11

**5.2. La caution de restitution d'avance (ADVANCE PAYMENT):**

La garantie de restitution d'avance, dont le montant varie entre 5 et 15% du montant du contrat commercial, est une garantie qui est destinée à rembourser ou restituer tout ou une partie de l'avance qui aurait été versé par le bénéficiaire dans le cas où le donneur d'ordre n'aurait pas honoré ses engagements.

**5.3. La caution de bonne fin (PERFORMANCE BOND) :**

C'est un engagement pris par une banque de payer une somme forfaitaire de 10% du montant du contrat dans le cas où la prestation fournie par le vendeur ne serait pas satisfaisante.

**5.4. La caution de retenue de garantie:**

Elle est destinée à éviter une retenue qui sera effectuée par l'acheteur sur le prix du contrat. Son montant ne peut dépasser en principe 10% du montant du contrat.

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, un incoterm 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.

## **Section 2**

### **Les incoterms**

Les Incoterms (International commercial terms) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (CCI) à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2011, s'appelle Incoterms 2010.

À cet effet, les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres suivies de trois petits points. Les trois petits points définissent le lieu exact où s'applique la règle Incoterms négociée, cette précision géographique est très importante.

En effet, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.<sup>1</sup>

Enfin, conformément à l'article 27 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 15 du 13 mai 2007, l'ensemble des termes commerciaux (incoterms) repris dans les règles et usance de la chambre de commerce international peut être inscrit dans les contrats commerciaux.

#### **1. Définitions des Incoterms :**

Les incoterms désignent les conditions de vente internationales (International Commercial Terms), et sont définis par la Chambre de commerce Internationale comme suit « Les règles des Incoterms définissent les responsabilités des acheteurs et des vendeurs pour la livraison des marchandises dans le cadre d'un contrat de vente. Elles sont les règles officielles afin de déterminer comment les frais et risques sont alloués aux parties. Les règles des Incoterms sont régulièrement incérées au sein des contrats de vente à l'échelle mondiale et sont devenues partie intégrante du langage commercial de tous les jours ».<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>. LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations Import-export*, DUNOD, paris, 2008, P.111

<sup>2</sup>. La Chambre de commerce Internationale, 2010.

Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou un aéroport. Les incoterms ne règlent pas le transfert de propriété qui, dans la pratique, reste attaché à la notion de livraison.

## **2. Présentation des différents incoterms :**

Il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présenter comme suite : <sup>1</sup>

### **2.1 EXW (Ex Works) :**

Le vendeur remplit son obligation dès lors que les marchandises ont été mises à disposition de l'acheteur dans les locaux propres du vendeur ou dans un lieu dûment désigné. L'acheteur doit assumer tous les frais et risques pour l'acheminement des marchandises depuis l'endroit désigné, jusqu'au lieu de livraison désigné.

### **2.2 FCA (Free Carrier) :**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu.

### **2.3 FAS (Free Alongside Ship) :**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise.

### **2.4 FOB (Free On Board) :**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement.

### **2.5 CFR (Cost and Freight) :**

Le vendeur livre les marchandises à bord du navire où se procurent les marchandises déjà livrées. Il y a transfert des risques pour perte des marchandises ou dommages subis par celles-ci, au moment où les marchandises sont mises à bord du navire. Le vendeur doit

---

<sup>1</sup>. <https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/incoterms-2010>, le 24-02-2015 à 15h40

s'engager par contrat à payer les frais nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises jusqu'au port de destination désigné.

### **2.6 CIF (Cost, Insurance and Freight):**

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR, toutefois, il doit en plus souscrire une assurance au nom de l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

### **2.7 CPT (Carriage Paid) :**

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

### **2.8 CIP (Carriage and Insurance Paid):**

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

### **2.9 DAT (Delivered At Terminal) :**

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises, une fois déchargées du moyen de transport, sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le terme « Terminal » comprend tout type lieu (terminal aérien, maritime, routier, entrepôt...) <sup>1</sup>. Le vendeur assume tous les risques liés à l'acheminement des marchandises et à leur déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.

### **2.10 DAP (Delivered At Place) :**

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

---

<sup>1</sup>. Chambre de commerce international, 2010

**Tableau N° 01: incoterms 2010 par ordre croissant des obligations du vendeur :**

Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat

LIBELLES	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			Transport principal acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supportés par le vendeur jusqu'à destination			
		FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	
Incoterm / Coût	EXW											
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré-acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post-acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Source : <http://www.logistiqueconseil.org/Fiches/Transport-multimodal/Incoterms-2010-obligations> le 19-02-2015 à 15h30.

### **2.11 DDP (Delivered Duty Paid) :**

À l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur, lorsque les marchandises sont prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.

### **3. Les différents modes de classement des Incoterms :**

On peut classer les incoterms selon le type de vente, par famille et par mode de transport.

#### **3.1. Le classement selon le type de vente :**

a) **Les ventes au départ :** la marchandise voyage au risque de l'acheteur sur le transport principal. Les Incoterms ventes au départ sont au nombre de 8 (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF).

b) **Les ventes à l'arrivée :** le vendeur prend en charge le risque jusqu'au lieu de destination. Les Incoterms ventes à l'arrivée sont au nombre de 3 (DAT, DAP, DDP).

#### **3.2. Le classement par « famille » :**

a) **La famille des « F » :** comme Free ou Franco. La marchandise voyage aux risques et frais de l'acheteur. Elle comprend les Incoterms FCA, FAS, FOB.<sup>1</sup>

b) **La famille des « C » :** est la plus nombreuse avec CPT, CIP, CFR et CIF. « C » signifie soit Carriage (transport) soit Cost (Coût). La marchandise voyage toujours aux risques de l'acheteur, le transport est à la charge du vendeur.

c) **La famille des « D » :** comme Delivered s'est réduite avec les Incoterms 2010, elle se compose de deux nouveaux (DAT, DAP) et d'un plus ancien (DDP). La marchandise circule aux risques et charges du vendeur.

#### **3.3. Le classement par mode de transport :**

Sept Incoterms s'appliquent à tous les modes de transport et les 4 autres, au transport maritime ainsi qu'au transport par voies fluviales.

---

<sup>1</sup>. MARIE-LAURE (TOGNEY) : *dans quelle mesure les incoterms pourraient constituer un espace de négociation commerciales*, mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en administration des affaires, UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL, 2012, P 85.

Les premiers se répartissent ainsi en quatre groupes :

- **Les E** : (EXW) Totalité des frais pour l'acheteur. Intéressant pour l'acheteur/importateur qui possède des ressources logistiques. Plus son volume de transactions est important, plus son pouvoir d'achat relatif à la chaîne d'approvisionnement s'améliore.

- **Les F** : (FCA). • **Les C** : (CPT), (CIP). • **Les D** : (DAT), (DAP), (DDP).

Pour le (DDP) totalité des frais pour le vendeur. Intéressant pour l'exportateur qui possède des ressources logistiques. Plus son volume de transactions est important, plus son pouvoir d'achat en matière de services de transports relatif à la chaîne d'approvisionnement ne s'améliore.

Les autres se répartissent en deux groupes :

- **Les F** : (FAS), (FOB). • **Les C** : (CFR), (CIF).

#### **4. Le choix de l'incoterm :**

- Le choix de l'incoterm reflète la politique commerciale de l'entreprise et résulte de la négociation. Cependant il faut souligner que les incoterms de vente à l'arrivée font courir au vendeur les risques de transport.<sup>1</sup>

- Inversement on peut souligner que la vente assortie d'un incoterm de vente à l'arrivée est un argument commercial et un avantage concédé à l'acheteur.

- Le vendeur peut dans certains cas souhaiter conserver la maîtrise totale de la logistique (partenaires connus, spécificité du matériel, offre plus compétitive).

- Les choix peuvent être adaptés à chaque situation ou au contraire faire l'objet d'une stratégie qui sera reconduite dans la plupart des cas (standardisation des prestations et des offres commerciales).

- L'incoterm doit reprendre spécifiquement la version et l'origine et suivi d'un lieu précis, faute de quoi il n'est pas opérationnel.

- Éviter l'emploi d'un incoterm pour un autre (le FOB pour le FCA par exemple, la confusion entre le FOB CCI et le FOB américain).

- Attention l'absence de référence à un incoterm précis ouvre la porte à toutes les confusions possibles et surtout à des contestations sur le prix.

---

<sup>1</sup>. LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Le commerce international*, 2eme édition DUNOD, Paris, 2008, P.106

- Le recours à l'incoterm DDP est à écarter car dans ce cas l'exportateur acquitte la TVA à l'arrivée dans le pays d'importation et ne peut la récupérer que par des mécanismes spécifiques. De plus, sur certaines destinations l'évaluation des droits à l'arrivée est très difficile.

- Attention à la cohérence entre le choix de l'incoterm et le choix du lieu de livraison « un incoterm de vente à l'arrivée n'est pas compatible avec une livraison dans les locaux de l'acheteur et inversement ».

## **5. Principales recommandations :**

Pour la dernière publication des incoterms nous citons quelques recommandations :

### **5.1. Désignation de l'incoterm**

Les contractants doivent veiller à faire référence à la même version des incoterms.

La dernière actualisation date de 2010 et comporte des modifications par rapport aux versions antérieures. Il est donc recommandé d'indiquer clairement, par exemple, que le contrat est régi par les Incoterms 2010. L'Incoterm est un élément juridique à intégrer dès la négociation commerciale.

Les incoterms permettent d'avoir un langage commun et seule la version anglaise fait foi, toutes les autres versions (française, espagnole...) ne sont que des traductions.

Pour être utilisable, l'incoterm choisi au contrat doit être clairement précisé sur le plan géographique.

### **5.2. Assurance transport**

Concernant l'assurance transport, tous les incoterms ne mentionnent pas d'obligation particulière. Seuls les incoterms CIP et CIF prévoient cette obligation.<sup>1</sup>

Dans les autres cas, le vendeur et l'acquéreur auront le choix de s'assurer.

A noter toutefois, que la responsabilité du transporteur est limitée à 8,5€/kg pour le transport terrestre, 2000€/tonne pour le transport maritime et 20€/kg pour le transport aérien.

---

<sup>1</sup>. <http://docslide.fr/documents/fiche-n-16-incoterms.html> ,23.45, 09.05.2015.

### 5.3. Transfert de risque

La notion de transfert de risque s'entend du transfert de responsabilité des marchandises du vendeur à l'acheteur. Il peut s'opérer indépendamment du transfert de propriété, lors de la remise du document de transport.

### 6. Les limites des Incoterms :

Les Incoterms mentionnent uniquement les droits et les devoirs à la charge des parties concernant les modalités d'acheminement, mais ne garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial et ne précisent pas le moment du transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur.

Par ailleurs, les Incoterms présentent la caractéristique d'être d'adoption volontaire ; elles sont donc d'ordre facultatif et ne suppléent pas les volontés des parties.<sup>1</sup>

Les incoterms 2010 fixent les obligations et responsabilités des à la charge des parties concernant ; ces dernières étant situées sur des territoires éloignés les uns des autres, il doit établir un certain nombre de documents prouvant que de part et d'autre, les obligations contractuelles ont été remplies.

---

<sup>1</sup>. HANNACHI (M), HELLAL (K) : *Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur*, mémoire pour l'obtention du diplôme de master en science commercial, Université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2013, P19

### **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 a trait aux documents utilisés qui sont bien distincts de ceux utilisés lors des transactions locales se déroulant dans un même espace douanier, et ce, afin d'asseoir la confiance et de permettre l'accomplissement de toutes les formalités.

On peut donc distinguer entre quatre types de documents : les documents de prix, de transport, d'assurance ainsi que d'autres documents annexes.

#### **1. Les documents de prix:**

Les documents de prix consistent l'ensemble des factures du contrat commercial :

##### **1.1. La facture pro forma:**

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation au vendeur.

La facture pro forma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire.

##### **1.2. La facture commerciale (définitive) :**

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement <sup>1</sup>: l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.

---

<sup>1</sup>. TALBI (Nabil) : op. cit. P16

### **1.3. La facture provisoire :**

C'est un document établi par le vendeur ne disposant pas de tous les éléments lui permettant de conclure une facture commerciale définitive.

Cette facture est obligatoirement suivie par une facture définitive.

### **1.4. La facture consulaire :**

C'est un document à caractère commercial, établi par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit par la douane du pays importateur. Il doit être visé au consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise.

## **2. Les documents de transport:**

En fonction de ce qui a été convenu avec l'acheteur dans le contrat commercial, l'exportateur expédiera la marchandise soit :

- par voie maritime : c'est le cas le plus courant ;
- par voie terrestre : essentiellement par camion TIR (Transport International Routier); ou par voie ferroviaire ;
- par voie aérienne : notamment lorsqu'il s'agit de produits périssables, de forte valeur ajoutée et de volumes réduits ;

### **2.1 Le transport maritime : le connaissement/Bill of Lading (B/L):**

En tant que chargeur, l'exportateur choisit un transporteur ou son agent qui émet un connaissement constitué en un jeu de plusieurs exemplaires. Le jeu comprend <sup>1</sup>:

- un original du connaissement détenu par la compagnie de navigation ;
- un connaissement chef, conservé par le capitaine du navire et utilisé par ce dernier comme justificatif de la marchandise transportée et pour l'établissement du manifeste ;
- des exemplaires négociables, dits originaux, dont le nombre doit être obligatoirement indiqué sur tous les exemplaires émis ;
- des exemplaires non négociables qui peuvent servir à informer le destinataire (notify) de la marchandise.

---

<sup>1</sup>. Attijariwafa Bank, *Guide du commerce extérieur*, édition 2010.P14

Le jeu complet de connaissance comprend l'ensemble des originaux, généralement au nombre de trois (3) remis au chargeur par le transporteur.

#### **a. Formes du connaissance**

Le connaissance peut être émis selon trois formes :

- Nominatif : dans ce cas, qui suppose que la mention «à ordre» est rayée, seule la personne nommément désignée peut disposer de la marchandise. De ce fait, ce type de connaissance n'est pas négociable, ce qui en limite la portée et l'usage dans la pratique ;
- Au porteur : à l'inverse du cas précédent, lorsque le connaissance est libellé au porteur, cela signifie que tout détenteur d'un exemplaire original peut prendre possession de la marchandise. Ceci explique son usage extrêmement rare ;
- A ordre : la mention «à ordre» rend le connaissance transmissible par voie d'endos. C'est le chargeur qui l'endosse en premier. Cette faculté explique son usage fréquent.

#### **b. Fonctions fondamentales du connaissance**

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

#### **c. Transbordement : <sup>1</sup>**

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

#### **d. Document de transport net (clean) :**

Document de transport clean (net de toutes réserves), c'est-à-dire ne comportant pas de clauses ou annotations constatant expressément l'état défectueux de la marchandise ou de l'emballage.

---

<sup>1</sup>. Idem, P15

L'usage et la prudence conduisent les opérateurs à demander notamment des connaissances «clean on board».

## 2.2. Le transport aérien : LTA (Lettre de Transport Aérien/Airway Bill):

Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien : LTA" (convention de VARSOVIE du 12 Octobre 1929).

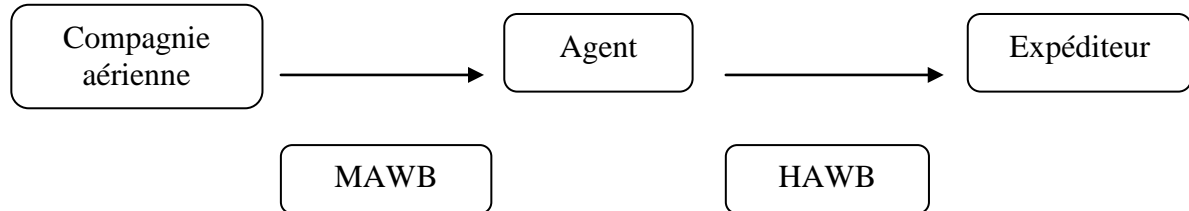
La lettre de transport aérien, LTA ou House Air Way Bill (HAWB) apporte la preuve du contrat de transport. C'est un document non négociable, établi normalement par le chargeur, dans les faits par l'agent de fret ou la compagnie aérienne. Ce document peut couvrir plusieurs transports incluant une partie de parcours aérien.

Lorsqu'il y a groupage, on distingue 2 documents :

Master Air Way Bill : établie pour la totalité de l'envoi par la compagnie.

HAWB : établie par l'agent à destination de chaque expéditeur. Elle porte le numéro de la LT A mère.<sup>1</sup>

### Figure N° 01 : Les documents utilisés dans le transport aérien



Source : LEGRAND (G), et MARTINI (H): commerce international, 3<sup>ème</sup> édition DUNOD, Paris, 2010, P113.

## 2.3. La lettre de transport routier (truck way bill) LTR:

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu.

Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur.

La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

<sup>1</sup>. LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Le commerce international*, op.cit, P113

#### **2.4. Le duplicata de lettre de voiture international DLVI appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill):**

C'est le reçu d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée (Convention internationale de Rome 1933).

. C'est un reçu d'expédition nominatif. Le contrat de transport est constaté par une lettre de voiture internationale créée en deux exemplaires dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge appelé « duplicata. » et remis par la compagnie de chemin de fer à l'expéditeur.

Il est établi à l'adresse d'une personne dénommée, donc ne peut être endossé.

#### **2.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition):**

Ce document est élaboré par les services des postes à personne dénommée. Pour l'expédition des marchandises a condition de n'excédant pas vingt (20) kilogrammes.

#### **2.6. Document de transport combiné FIATA (multimodal):**

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

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

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

### **3. Les documents d'assurance:**

Les marchandises faisant l'objet du commerce international sont exposées à de nombreux risques et si onéreux que les exportateurs et les importateurs ne peuvent les supporter eux mêmes<sup>1</sup>.

L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés. Précisons tout de suite que, selon le type de contrat (CAF - FOB, etc.), la marchandise voyage soit aux

---

<sup>1</sup>. BERNET (Rolande) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, paris, 2008.P355

risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur, soit à risques partagés. Par simplification, c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques.

Actuellement, en Algérie, les importateurs algériens doivent assurer les marchandises qu'ils importent auprès d'une compagnie d'assurance Algérienne.

Les différents types d'assurance<sup>1</sup>.

### **3.1. La police d'assurance :**

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun. Cette police peut être :

- Une police au voyage, qui couvre une expédition donnée, pour un trajet, une valeur et une relation bien déterminée ;
- Une police à alimenter, qui couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée ;
- Une police flottante ou d'abonnement, qui couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, pendant une durée déterminée et ce quelles que soient les marchandises et les modes de transport utilisés ;
- Une police tiers- chargeur, souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

Parmi les risques pris en charge par la police d'assurance nous retrouvons en général : les accidents survenus au moyen de transport (naufrage, accident de route...), les dommages causés à la marchandise (vol, perte...) et les opérations de manutentions, auxquels s'ajoutent pour le transport maritime ou fluvial :

- Le risque d'avarie particulière, qui correspond à toute détérioration, perte ou dommages subis par la marchandise elle-même au cours de son transport ou lors de sa manutention ou pendant son séjour à quai ou en entrepôts ;

---

<sup>1</sup>. BOUCHATAL (Sabih) : op. cit, P19.

- Le risque d'avarie commune, qui peut naître de la contribution des marchandises aux dépenses extraordinaires ou dommages résultants des décisions prises par le capitaine du navire dans l'intérêt commun du navire et de la cargaison (charge).

### **3.2. Le certificat d'assurance**

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

### **3.3. L'avenant**

Ce document est établi, le cas échéant, pour mentionner toute modification à introduire dans la police d'assurance souscrite.

## **4. Documents de garantie:**

La qualité des marchandises exportées doit souvent être attestée par des tiers : on a essentiellement le certificat d'origine et le certificat sanitaire.<sup>1</sup>

### **4.1. Le certificat d'origine:**

Certains produits font l'objet d'une attestation de qualité par des organismes officiels tels que douanes, chambres de commerce ; on peut garantir ainsi l'origine de pierres précieuses, tapis, etc.

### **4.2. Le certificat sanitaire ou phytosanitaire:**

De nombreux pays importateurs exigent un certificat phytosanitaire pour tout produit agricole. Ce certificat, délivré par les autorités locales de l'exportateur, atteste que les produits du pays exportateur sont sains et ne contiennent ni insectes nuisibles, ni germes pathogènes et/ou ne viennent pas de régions atteintes d'une épidémie ou l'autre.

### **4.3. Le certificat d'analyse:**

Pour certaines marchandises, telles que les produits chimiques, certaines matières premières, certains produits d'origine agricole comme le vin, l'alcool, etc., l'acheteur peut aussi exiger la présentation d'un certificat d'analyse. Ce certificat peut être établi et signé soit par le fabricant lui-même, soit par un laboratoire indépendant ou un laboratoire d'État. Il constate la teneur et le titrage de la marchandise, afin d'en déterminer la qualité spécifique.

---

<sup>1</sup>. BERNET (Rolande) : op.cit, P354.

#### **4.4. Le certificat d'usine :**

Ce document contient habituellement des essais physiques ou mécaniques (élongation, résistance à la traction, à la torsion, etc.) et même des analyses chimiques.

#### **4.5. Le certificat de circulation des marchandises:**

C'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'UE avec certains pays tiers en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays.

#### **4.6. La facture douanière :**

La facture douanière reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin. Elle est requise par la douane de certains pays anglo-saxons ou sous influence anglo-saxonne pour dédouaner la marchandise.

### **5. Normes internationales pour les documents :**

Au cours des 40 dernières années, l'Organisation des Nations Unies a lancé plusieurs initiatives pour le passage à une documentation commerciale simplifiée et normalisée.

On peut citer par exemple : <sup>1</sup>

- La Formule-cadre des Nations Unies (UNLK) adoptée en 1963. Il s'agit essentiellement d'un document-cadre à partir duquel d'autres documents commerciaux (administratifs, commerciaux) peuvent être rédigés. Elle organise les informations codées (adresse, acheteur, vendeur, documents exigés pour certains produits, etc.) dans un format de « cases » de texte à des endroits fixes sur un document. Grâce à elle, toutes les informations et les données se trouvent au même endroit sur tous les documents, et la présentation est la même quel que soit le format de la feuille. Certains renseignements et certaines données de la formule-cadre reposent sur des normes internationales, telles que, entre autres, le Code pour la représentation des noms de pays (ISO 3166), la représentation numérique des dates, heures et intervalles de temps (ISO 8601:2000), le Code alphabétique pour la représentation des monnaies (ISO 4217), et le Code des ports et autres lieux LOCODE-ONU. Les formulaires créés à l'aide de la formule-cadre sont appelés « Documents papier harmonisés » ;

---

<sup>1</sup>. [http://unctad.org/fr/docs/TN13\\_Simplification\\_des\\_documents\\_Fr.pdf](http://unctad.org/fr/docs/TN13_Simplification_des_documents_Fr.pdf), le 10-50-2015, à 16.48

- Le Répertoire de données commerciales des Nations Unies (TDED, ISO 7372) fournit des définitions pour les termes les plus importants utilisés dans les documents commerciaux et le commerce international. Il est publié et mis à jour conjointement par l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe (CEE-ONU). Le modèle de données de l'OMD repose sur le répertoire TDED ;
- L'échange de données informatisé pour l'administration, le commerce et le transport, de l'ONU (EDIFACT-ONU, ISO 9735), se compose de normes, répertoires et directives convenus au niveau international pour l'échange informatisé de données commerciales structurées entre des systèmes informatisés indépendants ;
- La librairie des éléments de base de l'ONU (ONUCCL) est une bibliothèque de blocs technologiquement neutres permettant de définir des informations qui pourront être implémentés dans différentes syntaxes. ONU-CCL repose sur la norme ISO 15000-5 (eXML), et s'appuie à la fois sur le répertoire TDED et la norme EDIFACT-ONU. Les structures de données peuvent être exprimées soit en EDIFACT-ONU soit en Extensible Markup Language (XML);
- Le projet Documents commerciaux électroniques de l'ONU (UNeDocs) est conçu pour fournir l'équivalent des documents papier en format électronique. UNeDocs repose sur la formule-cadre UNLK et ONU-CCL.

Les document de commerce internationale fait partie dans la législation dans les opérations du commerce international, mais pour effectuer un contras de commerce international, et après les étapes qui on a déjà vu précédemment, chaque opération d'importation ou d'exportation nécessite l'existence d'un établissement financier pour exécuté l'opération avec toutes les condition soit le règlement ou la gestion de l'opération, ce établissement est généralement la banque, et le dernier élément dans le commerce extérieur est la domiciliation bancaire, cet ce qu'on va voir dans la section prochaine.

## **Section 04**

### **La domiciliation bancaire**

La domiciliation bancaire est une formalité administrative a pour l'objet de suivi les transactions commerciales, 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. Définition:**

" La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale."<sup>1</sup>

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou services consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire. Elle constitue une preuve irréfutable de la conformité de la transaction avec la réglementation en vigueur. A cet effet, le banquier doit axer son attention sur:

- Les dispositions prévues pour les opérations d'exportation et d'importation.
- Les incoterms utilisés.
- Les documents exigés dans le commerce extérieur.

Le droit appliqué à la domiciliation bancaire est l'ensemble des règles et usances uniformes de la CCI. L'actualisation de ces textes se fait périodiquement par la CCI sous forme de brochures adressées aux banques membres de cette organisation.

La domiciliation peut être relative aux importations ou aux exportations.

#### **2. La domiciliation des importations:**

La domiciliation se présente d'une manière générale comme suit :

---

<sup>1</sup> . L'article 30 règlement 07-01 de la banque d'Algérie 03/02/2007.

## **2.1. Définition:**

"A l'importation, la banque domiciliataire doit ouvrir un dossier de domiciliation bancaire lui permettant d'assurer le suivi de l'opération d'importation. Elle remet à l'importateur un exemplaire du contrat revêtu du visa de domiciliation. Ce visa est apposé sur toutes les factures afférentes au contrat, permettant ainsi à l'importateur d'engager la procédure de dédouanement des marchandises."<sup>1</sup>

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

### **a) Pour l'importateur**

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

### **b) 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.

## **2.2. Condition préalable à la domiciliation:**

Etant donné, que l'opération de domiciliation représente l'étape préalable à toute opération de commerce extérieur: une vérification de quelques éléments est requise avant de procéder à toute opération de domiciliation. Il y a lieu de vérifier donc que:

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

Un dossier de domiciliation ouvert donne à son titulaire le droit à une couverture de change, lui permettant de régler son importation par le débit de son ouvert en Algérie, en dinars ou en devises.

---

<sup>1</sup>. L'article 40 règlement 07-01 de la banque d'Algérie 03/02/2007.

### 2.3. Cadre réglementaire:

Actuellement la domiciliation des importations est régie par le règlement n° 91-12 du 14-08-91 relatif à la domiciliation des importations et par le règlement n° 95-07 du 23-12-95 relatif au contrôle des changes. Ces règlements stipulent que :<sup>1</sup>

- L'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire d'une opération d'importation ne peut être effectuée qu'auprès d'une seule et unique agence bancaire domiciliaire ;

- Tout opérateur normalement inscrit au registre de commerce et titulaire d'une immatriculation fiscale est autorisé d'intervenir au niveau du commerce extérieur, d'avoir accès à la devise lui permettant d'importer des biens et services en rapport avec l'activité qu'il exerce et ce, conformément aux dispositions réglementaires ;

- Pour l'acceptation des dossiers de domiciliation et de tout engagement devant entraîner paiement par transfert de devises vers l'étranger, le siège domiciliaire doit tenir compte de :

- La surface financière et des garanties de solvabilité que son client présente ;

- La capacité du client à mener l'opération de commerce extérieur dans les meilleures conditions et conformément aux règles et aux usances en vigueur dans le commerce international ;

- La régularité de l'opération concernée au regard de la réglementation du contrôle des changes ;

- La banque commerciale qui procède à la domiciliation « agit par délégation » permanente de la Banque d'Algérie ;

- La banque ne peut refuser la domiciliation d'un contrat d'importation lorsque l'ensemble des conditions techniques et réglementaires sont remplies ;

- Tout contrat conclu en CAF ou CIF ne doit pas faire l'objet de domiciliation ;

- L'assurance doit être souscrite auprès d'une compagnie d'assurance installée en Algérie ;

- Pour les contrats conclus en Ex-Work l'autorisation préalable de la Banque d'Algérie est nécessaire et indispensable ;

---

<sup>1</sup>. TALBI (Nabil) : op. cit. P21

- L'importation de la pomme de terre est soumise à une autorisation technique préalable délivrée par le Ministère de l'Agriculture. Les sièges doivent exiger cette autorisation, préalablement à l'ouverture du dossier de domiciliation.

#### **2.4. Procédure de domiciliation des importations:**

Le traitement d'un dossier de domiciliation se fait en trois phases:

- La phase d'ouverture ;
- La phase de gestion ;
- La phase d'apurement.

##### **a. La phase d'ouverture du dossier de domiciliation:**

- **Présentation des documents nécessaire:**

Le dossier de domiciliation doit comprendre :

- La facture pro forma ou définitive comportant l'ensemble des indications nécessaire à l'identification de l'opération ;
- Une demande de domiciliation signée par le client et le directeur d'agence ;
- Un engagement de ne pas revendre en l'état lorsqu'il s'agit d'importation d'équipement établi et dument signé par le client ;
- Une attestation de service doit lorsqu'il s'agit d'importation d'un service ;

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

- **Attribution d'un numéro de domiciliation:<sup>1</sup>**

Case A : Wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire ;

Case B : Agrément deux chiffres correspondant au code agrément de la banque ;

Case C : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire ;

Case D : Année : quatre chiffres correspondants à l'année ;

Case E : trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné ;

---

<sup>1</sup>. TALBI (Nabil) : op. cit. P25

Case F : Nature : deux chiffres correspondant à la nature de contrat ;

Case G : Numéro d'ordre : Cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme ;

Case H : Devise : trois lettres selon le code IZO.

- **Etablissement de la fiche de contrôle:**

Il est important de noter que les importations ont été subdivisées en deux types:

- Les importations à délai normal (modèle FDI): pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (6) mois à partir de la date de domiciliation ;
- L'importation à délai spécial (modèle FDIP): pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (6) mois ;

- b. La phase de suivi du dossier de domiciliation:**

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence doit suivre les dossiers et le règlement, pour compléter les informations et réclamer des documents de dossier pour l'apurement.

- Pour le contrôle du dossier: il faut s'avoir ;
- 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;

- Pour le règlement ;

La banque domiciliataire ne doit en aucun cas effectuer le règlement financier avant de recevoir tous les documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire national ainsi que les facteurs relatives.

- c. La phase d'apurement:**

L'apurement des dossiers de domiciliation est la suite logique de cette opération, et ce pour statuer sur le sort des importations.

L'apurement consiste pour l'agence domiciliataire à s'assurer de la conformité et de la régularité d'exécution de l'opération d'importation suivant la réglementation des changes en vigueur et ce jusqu'à sa réalisation financière.

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 :<sup>1</sup>

- 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.

### **3. La domiciliation des exportations:**

#### **3.1. Définition:**

A l'exportation, l'article 56, fait obligation de domiciliation bancaire pour toute opération d'exportation en vente ferme ou en consignation, à l'exception de celles visées au paragraphe 2-3-3.

Pour les services, l'article 57 prévoit que les règles de domiciliation des contrats d'exportation de service, l'encaissement et le rapatriement de leur produit sont les mêmes que celles applicables aux exportations de biens.

Pour l'exception des obligations, l'article 58 consiste :

- Exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à un paiement de prestation par rapatriement de devises ;

---

<sup>1</sup>. HANNACHI (Mehdi), HELLAL (Karim) : op.cit. P30.

- Exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à la contre-valeur de 100.000 DA faite par l'entreprise d'Algérie Poste.<sup>1</sup>

En pratique la domiciliation d'une exportation consiste :

**a) Pour l'exportateur :**

À choisir un intermédiaire agréé pour faire effectuer son opération, selon les formalités de la réglementation des changes et du commerce extérieur, en lui présentant pour visa l'original de la facture commerciale ou le contrat.

**b) Pour la banque domiciliaire :**

À ouvrir un dossier export, à réunir les documents commerciaux, douaniers et financiers y afférents à l'opération conformément à la réglementation en vigueur.

Dans le cadre d'une exportation, 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 : elles doivent être préalablement autorisées par les services du contrôle des changes de la Banque d'Algérie ;

**3.2. Procédure de domiciliation des exportations:**

Comme la domiciliation des importations, la domiciliation des exportations passe à trois phases:

- l'ouverture, la gestion et l'apurement.

**a. l'ouverture:**

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 ;

---

<sup>1</sup>. Règlement 07-01 de la banque d'Algérie 03/02/2007.

- 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 ;

**b. Gestion du dossier de domiciliation:**

Comme pour les dossiers d'importation la gestion du dossier de domiciliation des exportations intervient dès l'ouverture du dossier et jusqu'à son apurement; pendant cette période, la banque domiciliataire doit contrôler les dossiers et leurs règlements, en d'autres termes veiller à ce que tout soit fait dans les règles de l'art pour compléter les documents nécessaires à leur apurement.

Le règlement financier peut se faire sous plusieurs formes:

- Ordre de paiement reçu ;
- Remise documentaire ;
- Crédit documentaire ;
- Débit d'un compte CEDAC.

**c. L'apurement:**

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 : <sup>1</sup>

- 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 3eme trimestre de l'année "n-1"
- 03/05 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 4eme trimestre de l'année "n-1"

---

<sup>1</sup>. BOUCHATAL (Sabiha) : Op.cit. P22

- 31/08 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 1er trimestre de l'année "n"
- 30/11 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 2eme trimestre de l'année "n"

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

#### **4. Les dispensés de la domiciliation bancaire :**

Conformément à l'article 33 du règlement N° 31 DU 13 mai 2007 est dispensé de la domiciliation bancaire :

- Les importations / exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leurs usages personnels, conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Les importations dites sans paiements réalisés par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Les importations dites sans paiements réalisés par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie ;
- Les importations /exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100,000 DA en valeur FOB ;
- Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans le cas de la mise en jeu de la garantie.

A partir de ce qu'on a traité dans ce premier chapitre, et pour conclure on peut déduire qu'il y a une grande importance dans ce qui concerne l'établissement du contrat du commerce international, ce contrat doit contenir toutes les clauses juridiques afin de prévenir les malentendus.

Le contrat de commerce international constitue l'élément de base de chaque opération d'importation ou d'exportation, son effet est défini par 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.

Par ailleurs, la réalisation effective de celui-ci et l'exécution d'un règlement financier, un certain nombre de documents doivent être établis : La facture définitive témoigne de l'exécution du contrat commercial, les documents de transport, de douane et d'assurances donnent à l'acheteur les apaisements nécessaires concernant la circulation de la marchandise dans des conditions satisfaisantes.

Enfin, on constate que toutes les étapes précédentes nécessitent un établissement financier pour assurer la bonne exécution de l'opération, cet établissement est la banque.

Donc la domiciliation, qui s'achève sur plusieurs étapes qui donnent 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 dominantes par contre celles des exportations sont très rares.

Après avoir conclu la structure de l'échange commercial international, il faut choisir le mode et la technique de paiement appropriés, et c'est ce qu'on va traiter dans le deuxième chapitre.

**Chapitre II**  
**Les modes de paiement**  
**utilisés dans le commerce**  
**international**

## **Chapitre II : Les modes de paiement utilisés dans le commerce international:**

Dans chaque contrat de commerce international, les deux parties contractées fondent un engagement réciproque entre eux, l'exportateur cherche à exporter sa marchandise ou ses services avec une forme de paiement plus rapide et sécurisante, de l'autre côté l'importateur cherche à examiner sa marchandise avant de payer.

Pour régler cette situation de contradiction dans les intérêts de chaque partie, l'acheteur et le vendeur ont besoin de négocier entre eux pour arriver à un accord amiable et équilibré.

La négociation va comporter les éléments essentiels du contrat, parmi ces éléments le mode de paiement qui se déroule pendant l'exécution du contrat, le choix du mode de paiement s'effectue par l'exportateur ou l'importateur ça dépend à qui a l'initiative de paiement, cette opération dépend principalement de la banque.

Ainsi que les banques essaient toujours de proposer des modes et techniques de paiement plus en plus sophistiqués, visant à sécuriser les opérations du commerce international et de garantir la rapidité de paiement pour que le déroulement de l'opération soit facile.

Enfin le paiement de chaque opération va s'effectuer par un instrument de paiement qui a été accordé par les parties prenantes, l'instrument de paiement est le titre qui va constituer le moyen de paiement autre que la remise d'espèces, et il est délivré par une banque ou par un établissement de paiement.

Ce chapitre a été structuré de manière à présenter tout ce que nous avons parlé, il sera traité comme suit :

- **Section 1** : Le transfert libre;
- **Section 2** : L'écaissement documentaire ;
- **Section 3** : Le crédit documentaire ;
- **Section 4** : Les instruments de paiement à l'international.

## **Section 01**

### **Le transfert libre**

De son origine à sa phase de réalisation, ce mode de paiement appelé aussi l'encaissement simple s'exécute dans le cadre de relation d'affaire entre l'importateur et l'exportateur sans l'intervention de la banque, et ce mode va se faire lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction.

#### **1. Définition:**

« Les conditions de paiement stipulent que la marchandise est payable à l'expédition ou à une échéance donnée par l'un des instruments de paiement ». <sup>1</sup>

Alors l'encaissement simple consiste à faire encaisser par la banque du vendeur des documents financiers (une traite dans la majorité des cas). Ces documents sont les documents relatifs aux marchandises tels que factures, documents de transport et d'autres. L'importateur paie ainsi directement l'exportateur dès réception des documents conformes et non des marchandises. Le transfert libre s'opère lorsqu'un degré de confiance optimum existe entre le vendeur et l'acheteur. Il se subdivise en deux catégories :

- Le transfert libre commercial ;
- Le transfert libre non commercial.

#### **2. Les catégories du transfert libre:**

Nous pouvons fusionner Le transfert libre en deux catégories commercial et non commercial <sup>2</sup>:

##### **2.1 Le transfert libre commercial:**

###### **a. Définition:**

A la suite d'une transaction commerciale passée entre un fournisseur et un importateur, ce dernier pour l'acquisition d'une marchandise ou d'un service, ordonne à sa banque d'exécuter son ordre de virement en faveur de la banque de son fournisseur.

---

<sup>1</sup> . LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *le petit export 2009/10*, Dunod, Paris, 2009, P 34

<sup>2</sup> . TALBI (Nabil) : *les opérations du commerce extérieur*, mémoire pour l'obtention du BSB, Ecole Supérieure des Banques, 2005, P.29

Le transfert commercial se fait sur la base d'une domiciliation de la facture. Une fois les formalités accomplies, le client procédera au dédouanement de la marchandise.

Après cela, il donnera à sa banque un ordre de virement accompagné du document douanier pour régler le fournisseur.

Le transfert s'effectuera sur la base de son compte commercial ouvert en dinar.

**b. Le règlement:**

A la réception des factures définitives, contrôle des documents par la banque, ainsi que l'existence d'une provision égale ou supérieure au montant de la facture, le banquier procède au règlement.

**c. Cheminement de l'opération:**

- Le client se présente avec le document douanier que le banquier se doit de conserver.
- Le banquier doit s'assurer de la conformité des factures définitives (Le numéro de la facture, les coordonnées du fournisseur et ceux de sa banque, le tarif douanier).

Après cela, le banquier doit exécuter l'opération de transfert.

- Il enregistre l'opération sur un répertoire en tenant sa référence.
- Il exécute le paiement avec les imprimés formule 4 et un ordre de paiement.

**d. La comptabilisation:**

Débit : compte client [+ 10% de différence].

Crédit : Département étranger.

En plus des commissions de transfert et la TVA, mais à réception du cours définitif : <sup>1</sup>

- Augmentation:

Débit : Département étranger (compte écriture entre siège).

Crédit : Compte client.

- Diminution:

Débit : Compte client.

Crédit : Compte écriture entre siège.

---

<sup>1</sup> . TALBI Nabil : op.cit, P.30

## **2.2 Le transfert libre non commercial:**

### **a. Définition:**

Cette opération ne comporte, ni engagement, ni risque pour la banque qui exécute les instructions de son client. Elle procède à un transfert par le débit du compte de son client en faveur d'un bénéficiaire.

Le client, dans ce cas, doit obligatoirement avoir un compte en devise et une provision suffisante.

Le banquier exécute l'opération en utilisant les imprimés suivants :

- Formule 5 ;
- Ordre de paiement.

### **b. Le règlement:**

Après réception de l'ordre de transfert par la direction de l'étranger en précisant que l'opération est sur compte devise, le banquier procède au règlement.

### **c. Comptabilisation:**

Débit : Compte client devise.

Crédit : Compte direction étranger.

## **3. Avantages et inconvénient de l'encaissement simple :**

L'encaissement simple comporte les avantages et les inconvénients suivants :

### **3.1. Avantages:<sup>1</sup>**

- La facilité et simplicité de la procédure;
- La modération des coûts ;
- La rapidité de l'exécution et la souplesse de l'opération.

### **3.2. Inconvénients:**

- Lorsque l'importateur prend l'acquisition des biens avant de payer; l'exportateur expose un risque de non paiement ;
- l'opération ne fond pas des documents pour garantie le couvrement contre le non paiement.

---

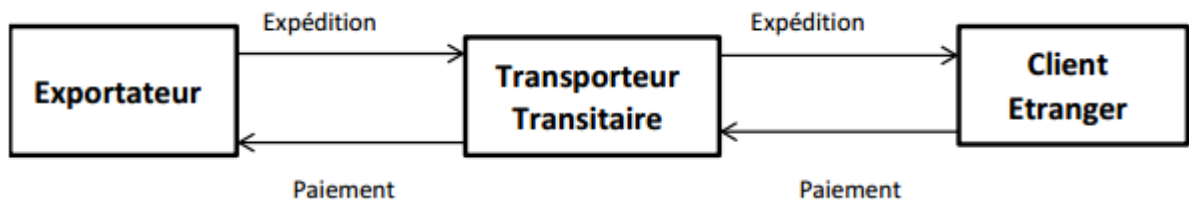
<sup>1</sup> . HANNACHI (M), HELLAL (K), *Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur*, Mémoire de Master en Sciences Commerciales, UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA, BEJAIA 2013. P55

#### **4. Le contre remboursement :**

Le contrat 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.

#### **Figure N° 02 : la réalisation du contre remboursement :**

Ce schéma illustre la réalisation du contre remboursement



Source : PASCO (Corine) : Commerce International 6<sup>ème</sup> édition DUNOD, paris, 2006, p .115.

#### **- Inconvénient du contre remboursement:**

Le risque principal qu'encourt l'exportateur est que ses marchandises soient refusées par l'acheteur. Plusieurs raisons pourraient expliquer ce refus :<sup>1</sup>

- Les marchandises sont endommagées ;
- Les marchandises ne sont pas conformes à ce qui avait été commandé.

Le transfert libre est un technique de paiement qui se utilise rarement dans les opérations d'importation et d'exportation à cause de problème de sécurité car il ne fond pas des documents de garantie et l'exportateur va expose un risque de non paiement. Pour export et import en bien fait et sans problème de risque il existe d'autres modes et techniques de paiement plus sécurisants que le transfert libre, parmi ces modes on a la remise documentaire ou l'encaissement documentaire qui va se traité dans la section prochaine.

<sup>1</sup>. PASCO (Corine) : *Commerce International* 6<sup>ème</sup> édition DUNOD, paris, 2006, P .115.

## **Section 02 :**

### **L'encaissement documentaire**

#### **1. Définition**

"La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents"<sup>1</sup>.

La remise documentaire consiste alors que Le vendeur établit des documents tels que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à l'ordre de la banque de l'acheteur. Celles-ci doivent 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 (RUU 522).

La remise documentaire prévoit que le vendeur fournisse une prestation sous forme de production et d'expédition des marchandises ou sous prestation de services sans que le paiement en soit garanti.

Ce mode de paiement est recommandé lorsque :

- la relation de confiance entre l'importateur et l'exportateur est bonne ;
- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable ;
- La marchandise peut facilement être revendue et inspectée en cas de désistement de l'importateur ou avant de procéder au règlement.

Les documents concertants la remise documentaire sont:

- Documents commerciaux : documents relatifs au prix, au transport ;
- Documents financiers : tous les instruments de paiement, chèques, effets de commerce.

#### **2. Cadre Règlementaire de la remise documentaire**

Dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011 », il est stipulé que <sup>2</sup>: Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants

---

<sup>1</sup>. LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Le commerce international*, 2eme édition DUNOD, Paris, 2008, P145

<sup>2</sup>. Loi de Finance Complémentaire, l'article 23, publiée dans le JO N °40 en date du 20 juillet 2011.

et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire ».

### **3. Les intervenants**

Ce mode de paiement fait intervenir généralement quatre parties, et qui ont réalisé le déroulement de la remise documentaire :

**3.1. Le donneur d'ordre ou remettant :** C'est le vendeur (exportateur). C'est lui qui rassemble les documents et les remet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

**3.2. 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.

**3.3. La banque remettante :** C'est la banque du vendeur qui transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement.

**3.4. La banque présentatrice :** C'est la banque correspondante de la banque remettante dans le pays de l'acheteur, qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, Conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

### **4. Formes de réalisation:**

L'encaissement documentaire (remise documentaire) peut être présenté contre paiement au comptant comme il peut l'être contre acceptation des effets lorsque le fournisseur accorde un délai de paiement à son acheteur.<sup>1</sup>

**4.1. Remdoc<sup>2</sup> contre paiement à vue:** c'est un moyen de règlement qui permet à l'importateur de rentrer en possession des marchandises à la remise des documents contre paiement au comptant.

Dans la pratique, l'acheteur attend souvent l'arrivée de la marchandise pour se faire remettre les documents et effectuer le paiement, à moins que les parties n'aient convenu dans le contrat de vente : « Paiement à première présentation des documents », cette clause doit aussi figurer dans l'ordre d'encaissement.

---

<sup>1</sup>. TALBI Nabil, op.cit, P32.

<sup>2</sup>. Remdoc : abréviation de remise documentaire.

**4.2. Remdoc contre acceptation :** ce moyen permet à l'importateur l'enlèvement de sa marchandise des quais et de bénéficier d'un délai de règlement accordé par son fournisseur.

La banque présentatrice remet les documents contre acceptation d'un effet de change qui échoit, de 60 à 180 jours, après présentation, ou à une date déterminée. Le tiré entre donc en possession de la marchandise avant la date effective de paiement, il peut ainsi la revendre immédiatement et se procurer les fonds nécessaires au paiement de l'effet.

Le vendeur accorde donc à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit en contrepartie, à titre de garantie, que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance.

Il supporte par conséquent, le risque de non-paiement à l'échéance de l'effet.

#### **4.3. Remdoc contre acceptation et aval :**

Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites<sup>1</sup>.

Dans ce cas la banque se porte garante de paiement en cas de défaillance de son client et supporte ainsi le risque de non-paiement.

**4.4. Remdoc contre lettre d'engagement :** Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due.

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. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement.

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

#### **5. Le fonctionnement d'une remise documentaire:**

Le fonctionnement de ce mode de paiement se fait à l'aide d'une lettre qui s'établit par l'exportateur « Lettre d'instructions », cette lettre indique l'ensemble des instructions à la banque remettante, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise.

---

<sup>1</sup>. BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003. P44.

Par ailleurs, ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, et de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés.

L'avis de sort est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

On distingue huit étapes de déroulement de la remise documentaire :

### **5.1. Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties:**

Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le paiement s'effectuera par remise documentaire.<sup>1</sup>

### **5.2. Expédition des marchandises:**

Le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises.

### **5.3. Remise des documents:**

Le vendeur (donneur d'ordre) remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises.

Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.

### **5.4. Envoi des documents à la banque présentatrice:**

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

### **5.5. Remise des documents à l'acheteur:**

La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet les documents à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.

---

<sup>1</sup>. <https://static.societegenerale.fr/> 15:52, 24.03.2015.

### 5.6. Paiement ou acceptation:

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

### 5.7. Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante

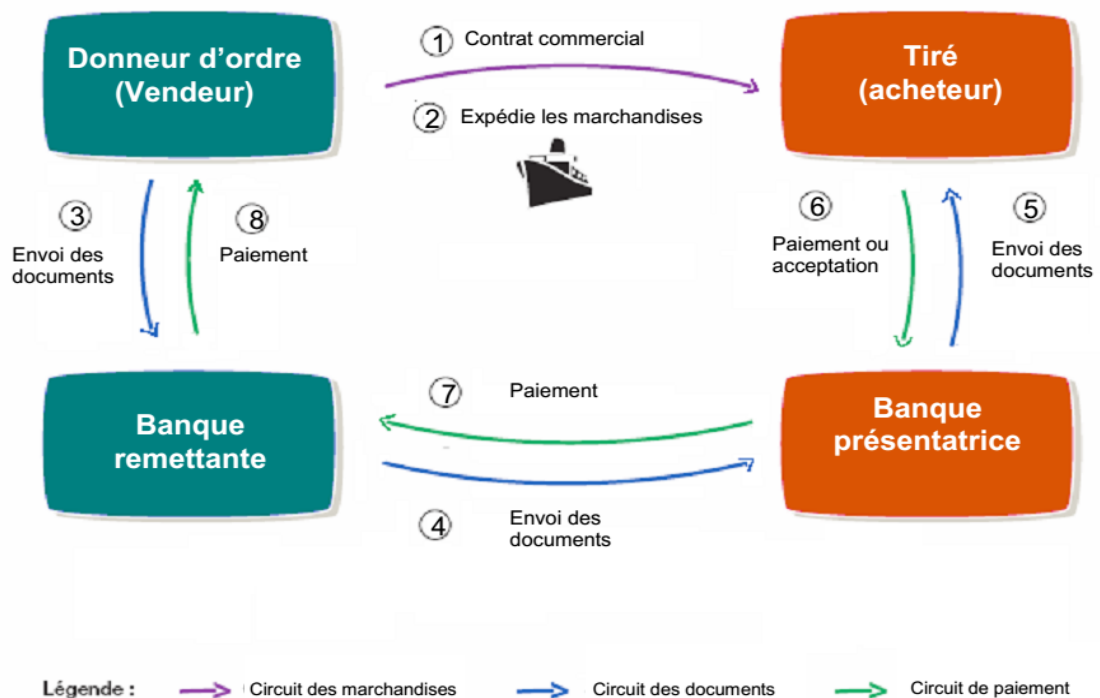
La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents remis contre paiement.

Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice. Dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.

### 5.8. Crédit au vendeur:<sup>1</sup>

La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation dès réception des fonds.

**Figure N° 03 : Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire :**



Source : [https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire\\_par\\_type\\_de\\_contenus/Fichiers\\_uploades/PDF/Commerce\\_international/remise\\_documentaire.pdf](https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/remise_documentaire.pdf) 15.52 24.03.2015.

<sup>1</sup>. <https://static.societegenerale.fr/> 15:52, 24.03.2015.

## **6. 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 :<sup>1</sup>

- 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 :<sup>2</sup>

- 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) ;

---

<sup>1</sup> . DUBOIN(J), DUPHIL SARHAN(F), " *les incoterms : commerce international*", éditions fousher, Paris75006, P98

<sup>2</sup> . BOUCHATAL (Sabih) : Op, cit, P45

- 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.

## **7. Avantages et inconvénients de la remise documentaire:**

### **7.1. Les avantages:**

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise si des documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire.
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates ;
- Le coût est faible ;
- Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire ;
- Pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire ;<sup>1</sup>
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite ;
- Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

### **7.2. Les limites:**

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change ;
- Vendeur : si l'acheteur change d'avis et ne veut plus des marchandises, le vendeur n'a plus qu'à les brader sur place si c'est une marchandise périssable, ou à la rapatrier. Les banques ne vont pas se substituer à l'acheteur ;<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>. HANNACHI (M), HELLAL (K) : op.cit, P42.

<sup>2</sup>. LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Le commerce international*, op.cit, P147

- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation ;
- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise D/A) ;
- Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur. Ce dernier risque beaucoup plus dans l'opération ;
- Cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit.

#### **8. Les motifs de non-paiement de la banque:**

- Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial ;
- Le montant facturé est supérieur à celui de la commande ;
- La marchandise n'est pas conforme à la commande, ou elle a été expédiée tardivement, ou avant la date prévue, ou n'est pas encore arrivée à destination ;
- Les documents sont parvenus à l'acheteur étranger, après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter ;
- L'acheteur souhaite inspecter la marchandise avant de donner son accord éventuel au paiement ;<sup>1</sup>
- Il manque des documents indispensables au dédouanement (certificat phytosanitaire...) ;
- La licence d'importation n'a pas été encore obtenue ;
- Le jeu de connaissements est incomplet.

Lorsque la relation entre le vendeur et l'acheteur n'est pas plus amiable et ne fonde pas une confiance confortable, l'exportateur peut demander un paiement par crédit documentaire car il est plus sécurisant que la remise documentaire et il est le plus maîtrisé dans le domaine du contrat d'affaire international.

---

<sup>1</sup> . LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations Import-export*, DUNOD, paris, 2008. P134

### **Section 03 :**

#### **Le crédit documentaire**

Le règlement des transactions commerciales avec l'étranger par encaissement documentaires a posé des problèmes de fiabilité vu les risques qu'il fait encourir tant à l'importateur de recevoir une marchandise non conforme à ses exigences, qu'à l'exportateur de se voir refuser le paiement ou d'accepter les effets tirés sur son acheteur.

On conçoit donc que le plus grand souci des deux parties est de se prémunir de ce type de risque. C'est de ce besoin réciproque de sûreté qu'est né le crédit documentaire qui concilie les intérêts des parties.

Néanmoins, son apparition remonte loin dans l'histoire, il pose un problème de terminologie, il s'agit en effet d'une appellation ambiguë puisque le crédit documentaire peut être considéré comme un moyen de paiement, mais également un instrument de crédit. Le terme " crédit documentaire" se tient sa source à l'aide de la description " les transferts de fonds sont soumis à la présentation des documents liés à la marchandise qui fait l'objet de transaction".<sup>1</sup>

#### **1. Définition:**

« Le crédit documentaire ou lettre de crédit est un engagement donné par une banque pour le compte de l'acheteur (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte, de payer au bénéficiaire la valeur d'un effet de commerce (traite), et/ou documents, sous réserve que les termes et conditions du crédit soient respectées.»<sup>2</sup>

En se référant aux articles 1, 2, 6, 7 et 8 des RUU 600, le crédit documentaire est défini comme suit :

C'est un arrangement (quelle que soit sa dénomination/lettre de crédit/lettre de crédit stand-by) irrévocable, consistant en un engagement définitif de la banque émettrice « d'honorer », à condition que la présentation des documents soit conforme :

- le paiement à vue si le crédit est réalisable à vue ;

---

<sup>1</sup> . ZOURDANI (Safia) : *le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie*, mémoire de magister en science économiques, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2012, P82

<sup>2</sup> . DEL BUSTO (C) : *Guide CCI des opérations de crédit documentaire pour les RUU 500*, ICC publishing, Paris, 1994

- le contrat d'engagement par paiement différé et payer à l'échéance si le crédit est réalisable par paiement différé ;
- l'acceptation d'une lettre de change « traite » tirée par le bénéficiaire et payer à l'échéance si le crédit est réalisable par acceptation ;
- le remboursement à effectuer à une banque désignée, lorsque celle-ci a négocié en faveur du bénéficiaire, une lettre de change ou les documents.

Donc le crédit documentaire est un écrit en vertu duquel une banque "la banque émettrice" agissant à la demande d'un client "le donneur d'ordre" ou pour son compte, s'engage à payer les marchandises importées contre remise de documents prévus à l'ouverture du crédit.

## **2. Cadre règlementaire:**

L'article 69 de la Loi de Finances Complémentaire (LFC) parue au Journal Officiel n° 44 du 26 juillet 2009 introduit une nouvelle obligation en matière de paiement des importations qui doit s'effectuer obligatoirement par Crédit documentaire.

Par ailleurs, dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le JO n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que :

Les importations destinées à la vente en l'état s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire.

Ainsi, Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire.

## **3. Les intervenants:**

Les parties impliquées dans le déroulement de crédit documentaire sont :

### **3.1. Le donneur d'ordre:**

C'est le destinataire de la marchandise ou du service qui charge une banque de son choix d'émettre le crédit, s'engageant ainsi en son lieu et place, conformément à ses instructions, précisant les conditions de réalisation et notamment la présentation de documents précis à remettre par le bénéficiaire<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>. LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Le commerce international*, op.cit, P150.

**3.2. Le bénéficiaire :** c'est la partie en faveur de laquelle le crédit est émis et qui doit, en contrepartie du bénéfice du paiement, satisfaire aux conditions stipulées dans le crédit. Le bénéficiaire est le fournisseur du bien ou du service.

**3.3. La banque émettrice :** c'est la banque qui émet le crédit à la demande d'un donneur d'ordre ou pour son propre compte et qui s'engage à honorer le paiement à vue ou à terme sur présentation conforme, à savoir une présentation en accord avec les termes et conditions du crédit et de l'application des règles et normes de la pratique bancaire internationale.

**3.4. La banque notificatrice :** c'est la banque qui notifie le crédit, à la demande de la banque émettrice.

**3.5. La banque confirmatrice:** c'est la banque qui ajoute sa confirmation au crédit, suite à la demande ou à l'autorisation de la banque émettrice. La confirmation étant l'engagement définitif d'honorer à vue ou à terme ou de négocier suite à une présentation conforme.

**3.6. La banque désignée :** Appelée « nominated bank » dans les messages Swift (RUU 600), elle est chargée de réaliser le crédit selon les modalités prévues dans le contrat.

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

Le déroulement d'une opération du crédit documentaire se fait dans 15 étapes comme suit:<sup>1</sup>

**1. Conclusion du contrat :** entre l'acheteur/importateur et le vendeur/exportateur. Lors des négociations, il a été convenu que le mode de paiement est un crédit documentaire irrévocable.

**2. Instructions d'ouverture :** L'acheteur demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire qui doit être notifié sans confirmation de la part de la banque du vendeur. Dans les instructions d'ouverture, l'acheteur remplit un formulaire en spécifiant les documents requis pour l'importation de la marchandise.

**3. Solvabilité de l'acheteur :** La banque de l'acheteur vérifie la solvabilité de son client de même que les signatures sur le formulaire de demande. Elle s'assure également que les instructions sont claires et complètes.

**4. Ouverture :** La banque de l'acheteur émet le crédit documentaire et le fait parvenir par le réseau SWIFT à la banque du vendeur. L'acheteur reçoit alors une copie de l'envoi.

---

<sup>1</sup>. <http://www.desjardins.com/entreprises/services-internationaux/importations-exportations/lettre-credit-import/deroulement-credit-documentaire/>> 13.13 le 28.03.2015.

**5. Contrôle :** Après réception du crédit documentaire, la banque du vendeur vérifie l'authenticité du crédit documentaire et s'il est soumis aux RUU (Règles et Usances Uniformes). Elle vérifie ensuite si les instructions ne contiennent pas d'erreurs.

**6. Notification :** La banque du vendeur avise son client qu'il a reçu un crédit documentaire en sa faveur.

**7. Contrôle :** Lors de la réception de l'avis, le bénéficiaire vérifie si les conditions spécifiées dans le crédit documentaire sont conformes à ce qui a été établi lors des négociations. Si le bénéficiaire est en désaccord avec une clause quelconque, il doit demander à l'acheteur de modifier les conditions.

**8. Expédition de la marchandise :** Le bénéficiaire expédie la marchandise et prépare les documents demandés selon les instructions du crédit documentaire.

**9. Remise des documents :** Le bénéficiaire présente les documents à sa banque.

**10. Vérification :** La banque du vendeur vérifie que tous les documents sont conformes à ce qui a été exigé dans le crédit documentaire. En cas d'erreurs, son client n'est plus assuré d'être payé.

**11. Envoi des documents :** La banque du vendeur envoie les documents à la banque de l'acheteur et demande à être payée.

**12. Vérification :** La banque de l'acheteur vérifie à son tour tous les documents afin de statuer sur leur conformité.

**13. Paiement :** Si tout est conforme, la banque de l'acheteur procède au paiement à la banque du vendeur, moins les frais applicables.

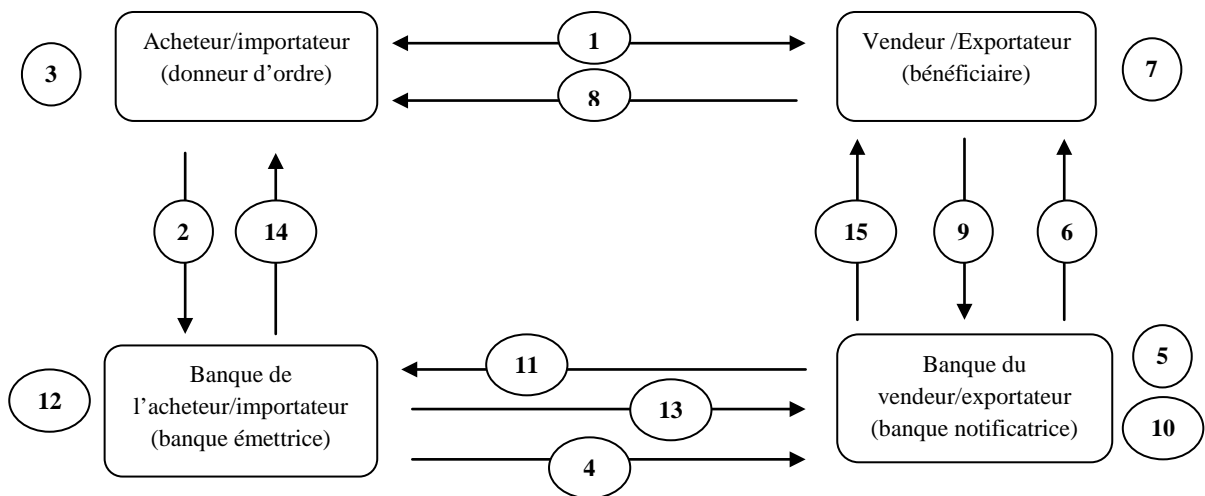
**14. Débit de l'acheteur et remise des documents<sup>1</sup> :** La banque de l'acheteur débite son client du montant du crédit documentaire, moins les frais applicables, et lui remet tous les documents. L'acheteur peut alors dédouaner la marchandise et en prendre possession.

**15. Paiement :** La banque du vendeur paie son client, moins les frais applicables.

---

<sup>1</sup>. <http://www.desjardins.com/entreprises/services-internationaux/importations-exportations/lettre-credit-import/deroulement-credit-documentaire/>> 13.13 le 28.03.2015.

**Figure N° 04 : Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire :**



Source : <http://www.desjardins.com/entreprises/services-internationaux/importations-exportations/lettre-credit-import/deroulement-credit-documentaire/> 13.13 le 28.03.2015.

## 5. Les différentes formes de crédit documentaire

Il existe différentes types du crédit documentaire, classées selon trois grands critères :

- Le critère de sécurité ;
- Le critère de mode de réalisation ;
- Et le critère de financement.

### 5.1. Selon le critère de sécurité:

Il existe trois sorts de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des banques et protège d'une manière croissante l'exportateur:

#### a) **Le crédit documentaire révocable:**

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.<sup>1</sup>

#### b) **Le crédit documentaire irrévocable:**

Celui - ci est un engagement ferme de la banque émettrice de payer ou accepter les traites et/ou documents présentés, sous réserve de leur conformité avec les dispositions contractuelles prévues.

<sup>1</sup> . Article 8 des RUU, Chambre de Commerce International, Paris, 1994.

Le fournisseur bénéficiant d'un crédit documentaire irrévocable jouit d'une plus grande sécurité, celui - ci ne peut faire l'objet d'une annulation ou modification que si toutes les parties en causes (Donneur d'ordre, banque émettrice, banque confirmatrice) sont consentantes.

**c) Le crédit documentaire irrévocable et confirmé:**

il offre une double garantie à l'exportateur, celle de la banque émettrice et celle d'une banque de son propre pays ou d'une grande banque internationale (la banque confirmatrice), qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer. Soit le donneur d'ordre, quand il demande l'ouverture du crédit documentaire, demande également sa confirmation à la banque notificatrice qui devient dans ce cas, si elle accepte, la banque confirmatrice. Soit le vendeur, s'il le juge nécessaire, demande la confirmation du crédit à une banque de son choix (généralement sa propre banque) et paie les frais de confirmation.

De ce fait, tous les risques d'impayé sont couverts et l'exportateur bénéficie d'une garantie totale, sous réserve qu'il remplisse ses obligations.

**5.2. Selon le critère Modes de réalisation:**

La réalisation désigne les différents modes de paiement des banques au vendeur (article 6b des RUU600).

**a) réalisable par paiement à vue :** c'est le paiement cash contre les documents conformes par la « banque désignée » dans le crédoc<sup>1</sup> : dans certains 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.

**b) réalisable par paiement différé :** la « banque désignée » paie le vendeur à la date ou aux dates d'échéance prévues dans le crédit documentaire, par exemple à 90 jours de la date de connaissance ou 60 jours de la date de facture<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>. Crédoc : abréviation de crédit documentaire.

<sup>2</sup>. BOUCHATAL (Sabiha) : op.cit, P 33

**c) réalisable par acceptation** : il s'agit d'un paiement différé avec émission et acceptation d'une traite tirée par le vendeur soit sur la banque émettrice e soit sur la banque confirmatrice soit, le cas échéant, sur toute autre banque. S'il le souhaite, le vendeur peut demander l'escompte de cette traite acceptée par exemple auprès de sa propre banque.

**d) 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.<sup>1</sup>

### **5.3. Selon le critère de financement:**

Afin de permettre de répondre à une préoccupation majeure concernant le financement du commerce extérieur, plusieurs crédits documentaires spécifiques peuvent répondre aux besoins de financement du commerce extérieur.

#### **a) Crédit documentaire revolving:**

Le montant de ce crédit est renouvelé sans qu'il soit nécessaire de l'amender expressément.

Celui - ci peut être cumulatif (les sommes non - utilisées au terme de la période viendront s'ajouter aux sommes utilisables lors de la période suivante) ou non (les somme non utilisées cesseront d'être disponibles au terme de la période de crédit).

#### **b) Le crédit documentaire « red clause » :**

Ce crédit est dit « red clause » en raison de la clause spéciale portée à l'encre rouge qui y figure. Elle permet au fournisseur d'obtenir des avances sur le montant du contrat avant toute présentation des documents.

Cette forme de crédit donne ainsi la voie à l'exportateur pour un éventuel financement, avant d'expédier les marchandises, qui serait assimilé à une facilité de préfinancement.

---

<sup>1</sup> . HANNACHI (M), HELLAL (K) : Op.cit. P46

**c) Le crédit documentaire transférable :**

Celui - ci donne la possibilité au bénéficiaire de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires. IL est utilisé quand le premier bénéficiaire ne fournit pas lui - même la marchandise, ou lorsqu'il est déclaré en faillite ou insolvable. Le crédit transférable est subordonné à l'accord exprès de l'acheteur.

**d) Le crédit documentaire adossé « back to back »:**

Parfois, les termes et conditions du crédit documentaire transférable ne peuvent s'appliquer à la transaction. Le bénéficiaire doit alors ouvrir un deuxième crédit documentaire, dont il sera le donneur d'ordre, et qui sera « adossé» au premier crédit. L'exportateur pourra ainsi régler son fournisseur et remettre les marchandises produites, ou acquises, au premier donneur d'ordre. <sup>1</sup>

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

**6.1. Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :**

- Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales ;
- Une garantie pour les parties ;
- 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 ;

**6.2. Les indications du crédit documentaire :**

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 : <sup>2</sup>

<sup>1</sup> . BOU-ABDALLAH Djilali : *Le banquier algérien et le crédit*, mémoire BSB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P43

<sup>2</sup> . BOUCHATAL (Sabiha) : op.cit, P36.

- 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.

## **7. Avantages et inconvénients des crédits documentaires**

Le crédit documentaire comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients, soit pour l'importateur ou l'exportateur.

### **7.1. Pour l'importateur:**

#### **a. Avantage<sup>1</sup>:**

- Une sécurité : les fonds ne seront remis au vendeur s'il fournit les documents prouvant qu'il a réellement expédié une marchandise conforme ;
- L'importateur bénéficiera d'une garantie documentaire ;
- Le fournisseur étranger pourra accorder un délai de paiement plus ou moins long avec plus de facilité si le Credoc dont il est bénéficiaire est confirmé par une banque dans son pays.

#### **b. Inconvénients:**

- Coût élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant important ;
- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure ;

---

<sup>1</sup>. HANNACHI (M), HELLAL (K) : Op.cit, P52.

## **7.2. Pour l'exportateur:**

### **a. Avantage:**

- Instrument de garantie de paiement et la préparation de la marchandise ainsi que le bon respect des clauses commerciales et financières reprises dans l'ouverture du crédit ;
- Après l'exportation et la réalisation du crédit, le bénéficiaire peut en outre solliciter la mobilisation de sa créance en attendant son recouvrement, si un délai était prévu pour le paiement ;
- Un gain important en terme de trésorerie grâce à la rapidité et à la maîtrise des circuits d'encaissement bancaire ;
- L'obtention d'une ouverture de crédit documentaire en sa faveur met en évidence la bonne position du l'exportateur dans ses rapports avec le donneur d'ordre.<sup>1</sup>

### **b. Inconvénients:**

- l'exportateur doit analyser les termes afin de pouvoir les respecter ou les faire modifier avant d'engager l'opération pour éviter la moindre erreur ;
- la remise des documents aux caisses de la banque notificatrice doit être strictement conformes aux conditions du crédit, car la non conformité des documents entraîne la déchéance de toute garantie découlant du crédit ;
- Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.

## **8. Risques liés au crédit documentaire:**

Le crédit documentaire comporte plusieurs risques :

### **8.1. Pour l'importateur:**

Si l'importateur est assuré que l'exportateur ne sera pas payé s'il ne remet par les documents convenus en temps et en heure à sa banque, rien ne peut lui assurer une totale conformité des marchandises aux documents.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>. Attijariwafa Bank, *Guide du commerce extérieur*, édition 2010, P44.

<sup>2</sup>. BERNET (Rolande) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, paris, 200, P361.

Il peut y avoir une mauvaise qualification des produits ou une escroquerie sur la marchandise. Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

## **8.2. Pour les banques:**

### **a. Risques documentaires:**

Avant de payer les banques doivent vérifier la conformité des documents présentés à ceux qui ont été exigés par l'importateur, si elles règlent l'exportateur alors que les documents ne sont pas conformes, elles ne pourront pas se faire rembourser par l'importateur.

Toutefois, si les banques sont responsables de la vérification des documents, elles ne le sont pas de la non-conformité des marchandises reçues avec celles qui sont annoncées dans les documents.

En cas de doute au moment de la vérification des documents, les banques doivent interroger l'importateur afin d'obtenir son accord avant de payer.

### **b. Risque de non-paiement:**

Dans le cas d'un crédit notifié, la banque de l'importateur risque de ne pas être remboursée par son client ; pour éviter ce risque, elle peut bloquer les fonds à l'avance ; pour le limiter, elle peut prendre des garanties comme de faire établir les documents permettant de retirer les marchandises à son nom.

Dans le cas d'un crédit confirmé, la banque confirmatrice risque de ne pas être remboursée en cas de défaillance de son confrère ou de risque pays. Au risque de non-paiement, il faut ajouter éventuellement le risque de change si une couverture à terme n'a pas été prévue.

Dans chaque opération d'importation ou d'exportation, il est nécessaire de choisir un des techniques et des modes de paiement qu'on a vu précédemment, mais pour bien accomplir le paiement, il est besoin d'utiliser un support qui fond la valeur du paiement. Dans le commerce international les instruments de paiement sont les même qui s'utilise dans l'endroit national, la prochaine section sera sur ces instrument de paiement.

## **Section 04 :**

### **Les instruments de paiement à l'international**

Dans chaque contrat du commerce international, l'opération essentielle est le paiement ou le règlement, si les modes de paiement qu'on a déjà traités sont très variables, il est besoin d'utiliser un paiement par support. À l'international, il existe plusieurs instruments de paiement on distingue le paiement par chèque, le virement et l'effet de commerce, ces instruments s'adaptent à la fois au moment contractuel prévu pour le règlement, ainsi qu'un niveau de sécurité accepté par le vendeur. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

#### **1. Le chèque:**

Le chèque comme nous avons vu qu'il est un instrument important.

##### **1.1. Définition:**

« Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire »<sup>1</sup>. Cet instrument de paiement est relativement peu utilisé dans les transactions internationales. Outre le fait que le statut juridique du chèque et la possibilité de faire opposition varie fortement d'un pays à l'autre.

Le chèque permet de faire des échanges d'argent entre particuliers, entre sociétés, et entre particuliers et sociétés.

##### **1.2. Élément du chèque:**

Un chèque, pour être valable, doit comporter les mentions légales suivantes :

- la somme payable en chiffres ;
- la somme payable en lettres (qui l'emporte sur la somme en chiffres s'il y a une différence) ;
- le nom du destinataire de l'argent (l'ordre) ;
- la date ;
- le lieu de la signature du chèque ;
- la signature du titulaire du compte ;

---

<sup>1</sup>. LEGRAND (G) et MARTINI (H):le commerce international, op.cit., p.141.

De plus, le chèque comporte :

- les mentions « chèque » et « ordre de payer » ;
- le numéro de compte du titulaire ;
- les coordonnées de la banque du titulaire.

### **1.3. Les intervenants:**

Cet instruments du paiement consiste trois intervenants:

- le tireur (entreprise qui émet) ;
- le bénéficiaire (entreprise qui reçoit) ;
- la banque chargée de payer le chèque en utilisant le compte du tireur pour le tiré.

Un 4ème intervenant peut participe dans le déroulement du cheque, qui est la banque du bénéficiaire.

### **1.4. Le technique du cheque:**

Techniquement lors de la remise à l'encaissement, le bénéficiaire doit apposer au dos du chèque sa signature on dit qu'il l'endosse au bénéfice de sa banque<sup>1</sup>.

Cette formalité transmet les bénéfices du chèque au profit de la banque du bénéficiaire cela veut dire que la banque du bénéficiaire peut présenter ce chèque pour paiement à la banque du tiré.

Cela suppose que la banque du tiré à une prévision suffisante sur son compte. Si le compte est débiteur au moment de la présentation du chèque, la banque du tiré peut cependant payer à condition que les découverts autorisés ne sont pas dépassés mais attention il faut prendre conscience que ce n'est pas une obligation car ce mode de paiement ne présente aucune garantie de paiement.

### **1.5. Les avantages et les inconvénients du chèque:<sup>2</sup>**

#### **a. Les avantages:**

- Facilité d'utilisation ;
- Commissions faibles sur les chèques de montant élevé.

---

<sup>1</sup>. <http://kevin.sebban.biz/> 21.37, 02-04-2015.

<sup>2</sup>. LEGRAND (G) et MARTINI (H): Gestion des opérations import-export, op.cit, P. 128

**b. Les inconvénients:**

- Émission à l'initiative de l'acheteur ;
- Temps d'encaissement parfois très long ;
- Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire ;
- Coût élevé pour les chèques de faibles montants ;
- Risque de change si le chèque est établi en devises ;
- Opposition sur le chèque possible dans certains pays tels qu'EU, Allemagne ;
- Risque de non-paiement si chèque impayé ;
- Recours juridique parfois long et difficile.

**2. Le virement:**

Le virement se représente comme suit :

**2.1. Définition:**

C'est un ordre donné par un acheteur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur. Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur de donner l'instruction à sa banque de payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction. Le banquier de l'acheteur réalise alors différentes manipulations pour faire parvenir la somme sur le compte désigné. L'argent sera immédiatement disponible sur le compte du vendeur dès que celui-ci en sera avisé par son banquier.

**2.2. La mise en place d'un virement:**

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire. En cas de virement effectué en devise l'achat des devises se fait au comptant ensuite, se fait le débit du compte en devise. Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger, elle le fait souvent par le biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère.

**2.3. Les types de virement:**

**a. courrier:**

L'ordre de virement transite par la voie postale ; il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs, en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

**b. TELEX:** telegraphic transfer (T/T)

Plus rapide que le virement courrier, il offre également davantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur. Le mode de paiement T/T c'est un Transfert Télégraphique.

Les Transferts (virements ou paiements Télégraphiques permettent le mouvement de fonds en toute sécurité entre institutions financières partout dans le monde, en temps réel, et garantissent le caractère définitif du paiement.

**c. Le virement Swift:**

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur / importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide et fiable.

Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : <sup>1</sup> payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport. L'inconvénient majeur de cet instrument est le Risque de change si le virement est libellé en devises.

**2.4. Éléments du virement:**

- N° du compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur) ;
- La somme (le montant de la facture) ;
- La monnaie (code ISO de la devise) ;
- La méthode du transfert (courrier, télex ou la méthode la plus rapide et pratique par message SWIFT) ;
- Le nom du bénéficiaire (l'exportateur) ;
- Son adresse (ville, pays) ;
- La destination du virement (la banque de l'exportateur) ;
- Le N° de compte à créditer ;
- Le motif du règlement (N° de la facture).

En cas de virement effectué en devise :

- Achat au comptant ;

---

<sup>1</sup>. LEGRAND (G) et MARTINI (H):le commerce international, op.cit., p.142.

- Débit du compte en devise.

Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger elle le fait souvent par le biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère.

### **2.5. Les avantages et les inconvénients de virement:**

Le virement présente certains avantages et inconvénients qui sont:

#### **a. Les avantages:**

- Le virement permet d'éliminer l'incertitude liée à la compensation des chèques. il n'y a aucun risque de perte due à une opposition au paiement, à l'absence de provision ou à un endossement falsifié ;
- Le virement SWIFT est l'option de paiement la plus rapide et la plus sûre. il peut remplacer beaucoup d'autres options, ce qui vous fait économiser temps et argent ;
- Le transfert télégraphique peut être réglé le jour même. Vos fonds sont donc déposés dans votre compte dans le plus court laps de temps possible.

#### **b. Les inconvénients:**

- Les virements par courrier connus par la lenteur et dépendance vis-à-vis du délai de la poste ;
- Le paiement dépend de la seule décision de l'acheteur s'il ne donne pas d'instruction de transfert à sa banque, le paiement ne sera pas effectué ;
- Risque de change si le virement est libellé en devises.

### **3. Les effets de commerce:**

Lorsque les entreprises effectuent des prestations de services ou assurent la livraison de marchandises, elles peuvent exiger un règlement comptant : toutefois, pour lutter contre la concurrence, ou pour se conformer aux usages de leur profession, elles sont le plus souvent obligées d'accepter, voire de proposer un règlement différé.

Pour garantir le paiement à l'échéance, le vendeur peut exiger la remise d'un document appelé effet de commerce, qui présente les trois caractéristiques suivantes :

- il représente une créance d'argent d'un montant déterminé et exigible à court terme ;
- il ne peut être payé qu'à celui qui détient matériellement le document ;
- il est négociable, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre par endossement : cette qualité constitue sa principale utilité en rendant sa circulation rapide et facile.

### 3.1. La lettre de change:

#### a) Définition :

« Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance »<sup>1</sup>.

Egalement appelée traite, c'est un écrit par lequel le tireur (le créancier) donne l'ordre au tiré (le débiteur) de payer une certaine somme, à une certaine échéance, à un bénéficiaire. Dans la pratique, le tireur se désigne le plus souvent lui-même comme bénéficiaire, et expédie la traite au tiré pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est à dire signée.

Cette traite on dit qu'elle constate une créance commerciale et elle fixe une dette pour son règlement. La lettre de change c'est aussi un des instruments de crédit dans la mesure où elles sont payables à terme et non immédiatement.

#### b) les intervenants:

La lettre de change met en présence trois personnes : le tireur, le tiré et le bénéficiaire.

- **Le tireur** : c'est lui qui prend l'initiative d'émettre la lettre de change et invite, de ce fait, le tiré (son débiteur, son client) à payer.
- **Le tiré** : c'est lui qui doit payer à l'échéance la somme indiquée ; il doit avoir une dette à l'égard du tireur ; c'est cette dette qui constitue la provision.
- **Le bénéficiaire** : c'est à lui que le tiré doit payer ; le bénéficiaire peut être le tireur lui-même ou une tierce personne désignée par lui et à qui il doit de l'argent (clause à ordre).

La lettre de change est toujours un acte de commerce, quelle que soit la qualité de ses signataires ou quel que soit le motif de sa création. Seules les personnes majeures peuvent s'engager par lettre de change.<sup>2</sup>

#### c) éléments de la lettre de change:

Pour être valable, la lettre de change doit comporter un certain nombre d'éléments :

- le mot « lettre de change » inséré dans le texte même du titre et exprimé dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- l'ordre de payer une certaine somme (en chiffres et en lettres) ;
- le nom de celui qui doit payer (le tiré) ;

<sup>1</sup>. LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations Import-export*, op.cit.P 129

<sup>2</sup>. BERNET (Rolande), op.cit, P246

- l'échéance ;
- le lieu de paiement ;
- le nom du bénéficiaire ;
- la date et le lieu de création ;
- le nom et la signature du tireur (celui qui émet la lettre de change).

**d) le mécanisme de la lettre de change:**

Le Tireur-bénéficiaire envoie la lettre de change à son client, le tiré, qui la signe et la renvoie au tireur. Le tireur donne la lettre de change à sa banque. A la date de l'échéance la banque du tireur présente la lettre de change à la banque du tiré qui vérifie les comptes pour ensuite payer la banque du tireur qui va créditer le compte du tireur.

Si la provision sur le compte du tiré est insuffisante sur le compte, la banque refusera de l'opération.

La lettre de change est un instrument de paiement différé et mobilisable.

**g) les avantages et les inconvénients de la lettre de change :**

• **les avantages:**

- effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) ;
- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque ;<sup>1</sup>
- Il détermine précisément la date d'échéance ;
- Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930.

• **les inconvénients:**

- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol ;
- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur ;
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé ;
- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.

---

<sup>1</sup>. LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations import-export*, op.cit, P130.

### 3.2. Le billet à ordre:

#### a. Définition:

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne le souscripteur s'engage à payer à une autre (le bénéficiaire) une certaine somme à une époque déterminée.

Il s'agit également d'un effet de commerce, mais rarement utilisé en commerce international. La différence essentielle entre une lettre de change et un billet à ordre tient au fait qu'alors que la première est émise par le créancier (l'exportateur), le second est émis par le débiteur (l'importateur) : « *L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire)* »<sup>1</sup> C'est ce qui explique que le vendeur préfère utiliser une lettre de change, plutôt que de laisser à l'acheteur l'initiative de l'émission de l'effet de commerce.

#### b. éléments de billet à ordre:

Pour être valable, le billet à ordre doit comporter les mentions suivantes :

- la clause à ordre ou la formule « billet à ordre », insérée dans le texte même du billet ;
- la promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- l'échéance ;
- le lieu de paiement ;
- le nom du bénéficiaire ;
- la date et le lieu de souscription ;
- la signature du souscripteur (c'est lui qui émet le billet).

#### c. la mise en place d'un billet à ordre :

Le billet à ordre est émis par celui qui doit de l'argent, le débiteur pour régler une dette commerciale : il peut s'agir de payer un fournisseur par exemple.

Pour payer par billet à ordre, vous devez remplir les coordonnées bancaires de votre bénéficiaire qui figurent sur son RIB (Relevé d'Identité Bancaire), indiquer la date de paiement convenue puis signer le billet à ordre, en bas à droite.

Le billet à ordre est une promesse de payer une certaine somme à la date convenue, l'"échéance" mentionnée sur le document. A défaut de date, le billet à ordre est payable

<sup>1</sup>. LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Le commerce international*, op.cit. P130

"à vue", c'est-à-dire que vous êtes d'accord pour régler votre fournisseur dès la remise à l'encaissement du billet à ordre.

La provision de votre compte en banque peut être constituée au plus tard jusqu'à la date d'échéance mentionnée sur le billet à ordre. C'est là toute la différence avec le chèque qui impose la provision immédiate dès son émission.

Vous remettez ensuite ce billet à ordre à votre banque qui l'exécutera au même titre qu'un virement en faveur de la personne désignée, en respectant la date d'échéance mentionnée.<sup>1</sup>

**d. Le billet à ordre-relevé (BOR):**

Le Billet à Ordre Relevé est un billet à ordre dématérialisé.

Il n'existe pas en papier. Il s'agit d'un fichier informatique, d'un format convenu avec la banque pour être lisible par tous, et télétransmis entre vous-même et votre banque.

**e. Le paiement de billet à ordre:**

Une fois l'échéance atteinte, le porteur doit présenter le billet, le jour de l'échéance, et au plus tard, dans les deux jours ouvrables la suivant. Passé ce délai, le tiré a la faculté de consigner la somme due à la chambre des dépôts et consignations, aux frais du porteur du billet.

Le paiement complet à l'échéance libère le tiré. A contrario, le paiement avant l'échéance se fait aux risques du tiré (si par exemple, il se trompe de créancier, il devra de nouveau payer pour le porteur). Quand au paiement partiel, il ne peut être refusé par le porteur du billet ; il doit même à la demande du débiteur, lui délivrer une quittance.

Concernant la monnaie utilisée pour le paiement, si elle n'a pas cours sur le lieu de paiement, le débiteur peut se libérer en monnaie locale au cours du jour de l'échéance, ou du paiement, sauf stipulation contraire de la bille.

---

<sup>1</sup>. <http://www.lesclesdelabanque.com/Web/Cdb/Entrepreneurs/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/> le 06-04-215 à 13.50

Dans ce chapitre, nous avons cité les modes et les techniques de paiement les plus utilisés dans le commerce international et présenté les avantages et les limites de chaque élément. Cette présentation met en évidence les différences entre les modes de paiement selon le degré de sécurité et les garanties, suivant le plus coûteux et ce qui est facile et difficile à mettre en place.

Pour 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, mais on peut choisir selon les instructions suivantes :

- Les caractéristiques de la relation acheteur- vendeur : nouvelle, ancienne, entreprises connues ou non ;
- Les renseignements sur le pays de l'acheteur ;
- La situation de la trésorerie des deux parties contractantes ;
- Les garanties bancaires apportées par le fournisseur en faveur de son client ;

Durant chaque opération d'importation ou d'exportation, les deux parties doivent s'assurer que la répartition des risques et des frais a été établie et que les autorisations administratives ont été obtenues, pour l'exportateur doit se renseigner sur le respect de l'importateur des délais de paiement et pour l'importateur doit se renseigner sur le respect des délais de livraison.

Enfin, nous avons mis en lumière les instruments de paiement utilisés à l'international.

**Chapitre III**  
**Le crédit**  
**documentaire au sein**  
**de la BADR**

## **Chapitre III : le crédit**

### **documentaire au sein de la BADR:**

L'évolution très rapide qui a caractérisé notre système bancaire algérien ainsi que la transition de notre économie vers une économie de marché ont engendré de profonds changements au sein de notre système bancaire. Ces changements ont pour objet la recherche d'une logique de compétition et de concurrence dans le but de rendre le système bancaire algérien plus performant et de l'initier aux réalités des relations économiques nationales et internationales.

Dans les différents chapitres étudiés, nous avons exposé les principales techniques de paiement en évoquant pour chacune d'elles le contexte d'utilisation et les principaux instruments de paiement associés auxquels sont confrontés les opérateurs.

Afin de mieux comprendre ces techniques de paiement des importations qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique au sein du Service Commerce Extérieur de A.L.E BADR763 qui a pour but 'analyse, de manière plus au moins détaillée, les répercussions des clients de la banque sur l'imposition du crédit documentaire.

A cet effet, nous examinerons d'abord le déroulement du crédit documentaire au sein de la BADR 763, ensuite, nous essayerons de faire un questionnaire pour ressortir les principales répercussions des clients de l'imposition du crédit documentaire et le choix de la banque, enfin, nous allons citer quelques recommandations et remarques selon les résultats obtenus.

Ce chapitre est de ce fait subdivisé en quatre sections :

**Section 1 :** Présentation de l'organisme d'accueil;

**Section 2:** Le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import ;

**Section 3:**L'analyse du crédit documentaire par un questionnaire;

**Section 4 :** Remarques et recommandations.

## **Section 1**

### **Présentation de l'organisme d'accueil**

#### **1. Présentation et l'évolution de la BADR**

L'importance stratégique de l'agriculture algérienne a été soulignée par la charte nationale : « de la part les potentialités que reforme le pays en matière agricole et en raison de la nécessité d'assurer la couverture des besoins nationaux en produits alimentaires, l'agriculture tient une importance de premier plan, tandis que le rythme de son développement conditionne en grande partie, celui de toute l'économie nationale. Son développement restera l'une des principale tâches prioritaire de l'état ».

Le secteur de l'agriculture qui était l'exclusivité de la banque nationale d'Algérie « BNA », ça été pris en charge par une nouvelle banque spécialiste la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural « BADR ».

##### **1.1. Présentation de la BADR**

- La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est une institution financière nationale qui été créée par le décret N°82-106 le 13 mars 1982

- La BADR était considérée comme une entreprise socialiste appartenant à l'état et gérée par ce dernier. Au terme de la loi du 19/08/1986 relative à la réforme du secteur bancaire, la BADR est devenue un établissement de crédit.

- Une autre loi, promulguée en 1988 relatives à l'autonomie des entreprises, est venue modifier le statut et les prérogatives des banques algériennes. Cette loi a touche la BADR puisqu'elle est devenue une SPA (société par actions) au capital social de 2 200 000 000 Da, chargée au même titre que les autres banques commerciales de fournir aux entreprises publique économiques (EPE) conseils et assistance dan l'utilisation et de la gestion des moyens de paiement mis a leur disposition, et ce, dans le respect du secret bancaires.

- Enfin en vertu de la loi 90.10 du 14/04/1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR comme toutes les banque algérienne, est devenu une personne morale qui effectue les opérations de réception des fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion il faut mentionner que le capital de la BADR a été augmenté en 1999 pour devenir 33 000 000 000 da.

## 1.2. l'évolution de la BADR

Trois étapes caractérisent l'évolution de la BADR :

### - 1982-1990 :

Au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif, d'asseoir sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole elle a acquis une notoriété et une expérience certaine dans le financement de l'agriculture, de l'agroalimentaires et de l'industrie mécanique agricole.

Cette spécialisation s'inscrivait, alors dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'invention.

### - 1991-1999 :

La loi 90-10 ayant mis en terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'interventions vers les autres secteurs d'activités, et notamment vers les PME/PMI, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques, tel que le Swift (pour l'exécution des opérations de commerce international), le SYBU (pour traiter les opérations bancaires comme la gestion des prêts etc....), l'information de l'ensemble des opérations de commerce extérieur, mise en place de la carte de retrait interbancaire, l'introduction du télétraitement,....etc.).

### - 2000 avril 2002 :

Cette étape se caractérise par la nécessaire implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leurs activités et du niveau de leur prestation avec les principes de l'économie de marché.

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME/PMI du secteur privé (toutes branches confondues) tout en accroissant son aide au monde de l'agricole et para-agricole.

Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales et répondre aux attentes de sa clientèle, la BADR a mis en place un programme quinquennal d'actions, axé notamment sur la modernisation de la banque l'amélioration des présentations, ainsi que l'assainissement comptable et financier.

## **2. le statut juridique de la BADR :**

La BADR était considéré comme une entreprise socialiste appartenant à l'état et gérée par ce dernier. Au terme de la loi du 19/08/1986 relative à la réforme du secteur bancaire, la BADR est devenue un établissement de crédit. Mais après la parution de la loi des 12/01/1988 relatives à l'autonomie des entreprises algériennes, la BADR est devenue une société par action au capital de deux milliards deux cents millions de dinars.

Elle est chargée au même titre que les autres banque algérienne de fournir aux entreprises publiques économiques : des fonds, des conseils et assistance dans la gestion des moyens de paiement mis à leurs dispositions, et ce, dans le respect de la réglementation du secteur bancaire.

C'est en vertu de la loi du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, que la B.A.D.R L'instar de toutes les banques algériennes, devient une personne morale qui effectue des opérations de réception des fonds du public. Elle finance les projets d'investissement et de crédit, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement.

La BADR est soumise à certaines règles :<sup>1</sup>

- Aux règles relatives au régime des banques et du crédit ;
- Aux dispositions législatives et réglementaires en vigueur applicables a ses actes, objectifs, moyens et structures ;
- Aux règles édictées par son statut.

## **3. la B.A.D.R par les chiffres (dimensions physique et financières) :**

A sa naissance en 1982, la BADR est constituée d'un réseau de 141 agences agricole cédée par la banque nationale d'Algérie (B.N.A).

Elle compte aujourd'hui 286 agences, 33 succursales (directions régionales) et 12 directions centrales, présentés sur tout le territoire national. Ses effectifs s'élèvent à 7000 cadres et employés, la B.A.D.R devient ainsi la plus grande banque en Algérie, de par son réseau, ses comptes, ses ressources, ses financements, son chiffre d'affaire et son capital qui s'élève dernièrement à 33 milliard de Dinard.

---

<sup>1</sup>. Documents internes de la banque.

**3.1. Les comptes de la BADR :****Tableau N° 02 : représente les comptes de la BADR :**

Particuliers	2 343 078
Exploitations agricoles	131 523
Entreprises publiques	20 880
Artisans	19 347
Entreprises privées	387 637
Coopératives immobilières	43 443
Organismes sociaux	23 942
Associations à but non lucratif	14 111
Autres	4 875
<b>TOTAL</b>	<b>2 988 836</b>

Source : documents internes de la banque.

**3.2. Les ressources de la BADR :****Tableau N°03: représente les ressources de la BADR :**

<b>Nature des ressources</b>	<b>Montants en dinars</b>	<b>C/V en dollar US</b>
Ressources a vue	<b>144 037 000 000</b>	<b>1 846 628 205</b>
Ressources quasi-stables	<b>42 090 000 000</b>	<b>539 615 385</b>
Ressource à terme	<b>130 323 000 000</b>	<b>1 670 807 692</b>
<b>TOTAL RESSOURCES</b>	<b>316 450 000 000</b>	<b>4 057 051 282</b>

Source : documents internes de la banque.

**3.3. Le financement de la BADR :<sup>1</sup>****Tableau N° 04 : représente ses financements :**

- Crédit à l'exploitation : 56 753 000 000 DA
- Crédit d'investissement :

---

<sup>1</sup> . Document de la BADR.

<b>Entreprises classiques</b>		<b>U = 10<sup>3</sup></b>
<b>Branches d'activités</b>	<b>Montants</b>	
Industrie et services	<b>6 909 982</b>	
Agroalimentaire	<b>2 264 625</b>	
BTPH	<b>310 416</b>	
Tourisme	<b>109 956</b>	
Textile	<b>19 817</b>	
Télécommunications	<b>2 000 000</b>	
Agriculture	<b>627 271</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>12 242 067</b>	

Source : documents internes de la banque.

**Tableau N° 05 : le financement des micro-entreprises :**

<b>Micro-entreprises</b>				<b>U = 10<sup>3</sup></b>
<b>Branches d'activités</b>	<b>Nb micro-entreprises financières</b>	<b>Montants financières</b>	<b>Nb emplois Créés</b>	
Transport	5 625	6 597 252	12 481	
Services/divers	3 308	4 006 977	7 497	
Maçonnerie	276	383 930	718	
Petite industrie	1 331	1 580 860	2 973	
Artisanat	876	991 482	1 866	
Agriculture	3 916	4 676 198	8 805	
<b>TATAUX</b>	<b>15 332</b>	<b>18 236 699</b>	<b>34 340</b>	

Source : documents internes de la banque.

**3.4. Le chiffre d'affaire de la BADR :**Montant en dinars **26 800 000 000**C/V en dollars US **343 589 743**

#### **4. Missions et stratégies de la BADR :**

Les missions et les stratégies de la BADR se caractérisent comme suit :

##### **4.1. Les missions de la BADR :**

A l'origine la BADR a été créée dans le but de répondre à une nécessité économique née d'une volonté politique afin de restructurer le système agricole, satisfaire les besoins nationaux en produits agricoles, assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales.

De là, la BADR était chargée de plusieurs missions :

- Traitement de toutes les opérations de crédits, de change et de trésorerie ;
- Répondre à toute demande d'ouverture de compte ;
- Recevoir des dépôts à vue à terme ;
- Participer à la collecte de l'épargne ;
- Contribuer au développement du secteur agricoles, agroalimentaire, agroindustrielles et artisanales ;
- Contrôler avec les autorités de tutelle la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliés ;
- Informer les pouvoirs publics du développement des compagnes agricoles ;

##### **4.2. Les grands axes de la stratégie de la BADR :**

Les grands axes de la stratégie de la BADR, pour le court et moyen terme, se résument comme suit :

###### **a) La stratégie globale :**

- Réorganisation des structures, arrêter les méthodes de gestion et les types de relation à entretenir avec l'environnement et les emprunteurs ;
- Faire connaître la banque, tout en facilitant la circulation de l'information ;
- Retrouver le sens de la commercialité, tout en conciliant les impératifs de la profession et ceux du développement économique.

###### **b) La réorganisation des structures :**

- Redonner aux fonctions bancaires de base (collecte des ressources, distribution des crédits, recouvrement des créances), la place qui leur revient ;
- Impliquer et canaliser les aptitudes individuelles par une mobilisation des compétences au niveau de structures d'études et/ou décision ;

- Libérer, au niveau local réseau d'agences, des énergies pour la collecte des ressources, la distribution des crédits, le recouvrement des créances.

**c) La modernisation de la banque :**

La BADR procède à la modernisation par :

- L'utilisation maximale des technologies informatiques et de système d'information ;
- Le réaménagement des agences et des succursales de la banque ;
- Amélioration de la qualité des prestations offertes de la qualité d'accueil, pour fidéliser la clientèle ;
- Favoriser l'émergence d'une banque conforme aux exigences de l'économie de marché.

**d) La professionnalisation du personnel :**

Cet axe consiste à :

- L'établissement d'un fichier de compétence et le recrutement des personnes disposant d'un niveau d'instruction et de formation adéquate ;
- L'élaboration et la mise en œuvre des plans et programmes de formation adaptés aux besoins exprimés et à la stratégie de développement adaptée ;
- Encourager et développer les compétences et combattre la médiocrité.

**e) Le développement des relations banque/clientèle :**

- Raccourcir les délais de montage, d'cheminement, d'analyse et de sanction des dossiers de crédits présentés par les entreprises ;
- Rapprocher la vérité bancaire universelles de la réalité du terrain, œuvre a une meilleure perception de la chose bancaire et instaurer un climat de compréhension et de confiance ;
- Participer plus activement au financement d'investissement productifs ;
- Accélérer les procédures de financement en accordant aux structures décentralisées une plus forte autonomie de décision.

**f) L'assainissement et l'amélioration de la situation :**

- Poursuivre l'assainissement comptable et financier ;

- La mise en place des normes et des méthodes de gestion de la trésorerie ;
- Prendre de nouvelles mesures de collecte des ressources et de recouvrement des créances ;
- Développement de la fonction « suivi des engagements avec la clientèle » ;
- Donner à la banque une solide assise financière pour ses activités et sa performance.

## **5. L'organisation de la BADR :**

Nous avons représenté l'organisation de la BADR par la composition et les relations ainsi que le rôle qu'elle a joué.

### **5.1. Composition, relation et rôles :**

#### **a) Composition :**

Les structures de gestion de la BADR sont constituées comme suit :

- De la direction générale qui est composée :
- D'un Président Directeur Général, plus haut autorité de la banque. Ses pouvoirs sont déterminés par les statuts de l'institution et par le conseil d'assainissement ;
- De trois Directeurs Généraux Adjoints ;
- Et d'un Divisionnaire.
- Des Directions Centrales, dirigées par des Directeurs centraux, secondés par des sous-directeurs Centraux.

#### **b) Relations hiérarchiques et relations fonctionnelles :**

Le Président Directeur Général a autorité sur l'ensemble des structures et des personnels de la banque.

Les Directeurs Généraux Adjoints et le divisionnaire ont des relations fonctionnelles entre eux, et des relations hiérarchiques :

- Directes avec les structures centrales placées sous leur autorité et contrôle, ainsi qu'avec les succursales, dans les domaines qui les concernent ;
- Indirectes avec le reste du réseau d'exploitation.

Les Directeurs centraux ont des relations fonctionnelles entre eux avec les succursales placées sous leurs contrôles.

**c) Rôle :**

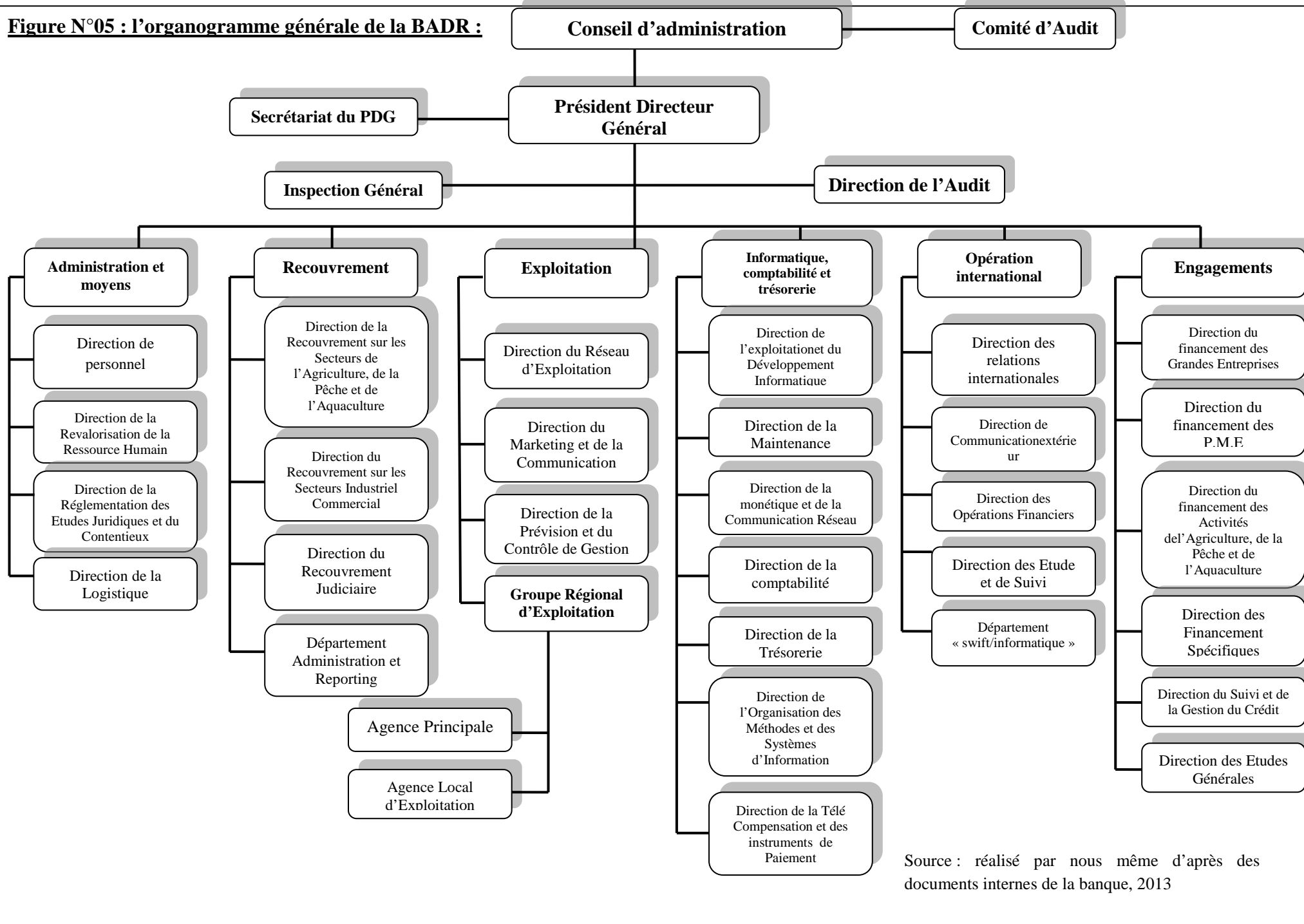
Les structures de gestion de la banque ont pour mission générale :

- De défendre et de sauvegarder les intérêts de l'institution ;
- De concrétiser la politique générale de la banque et d'appliquer la stratégie arrêtée par le conseil d'Administration et la Direction Générale ;
- De s'assurer que les structures placées sous l'autorité de chaque responsable de structure accomplissent pleinement et efficacement les missions qui leur sont confiées, dans le respect des procédures et règlement en vigueur ;
- D'élaborer et soumettre (pour chaque direction adjointe) à la Direction Générale des plans pour informatisation total des activités de la banque ;
- D'améliorer en permanence la qualité des prestations rendues à la clientèle ;
- De veiller à la rentabilité globale de l'institution ;
- De sauvegarder l'image de marque de la banque ;

**5.2. L'organigramme général de la BADR :**

Cet organigramme qu'a été établie par nous même et présente tous les services et les départements de la banque selon l'année 2013 et s'a ressemble exactement que nous avons voir durant le stage effectuer.

**Figure N°05 : l'organigramme générale de la BADR :**



Source : réalisé par nous même d'après des documents internes de la banque, 2013

## Section 2

### Le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import

Durant le stage que nous avons effectué au sein de l'agence A.L.E. 763 de la BADR, nous avons traité un exemple de déroulement du crédit documentaire par l'agence a la faveur d'un client, qui est une SARL résidante dans la zone industriel du sidi bel abbés, et nous n'avons pas la permission de citer le nom de cette SARL pour des raisons de confidentialité.

#### **1. Présentation du contrat :**

Il s'agit d'une entreprise résidente dans la ville de Sidi Bel Abbes (SARL X) spécialisée dans. Elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise (MACHINE / EQUIPEMENT: GROUP 100 - 600) à un fournisseur turc (ANA INTERNATIONAL: ANA ULUSLARARASI GIDA TURIZM INSAAT SANAYI VE DIS TICARET LTD, STI).

Le contrat est signé le **14/01/2015** entre les deux parties, il stipule que :

- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : **10/06/2014** date d'échéance d'expédition ;
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : **220000.00 EUROS** ;
- La marchandise doit être expédiée au : **port d'ORAN** ;
- Les conditions de règlement : **paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue** ;
- Incoterms : **CFR**.

#### **2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BADR, agence 763:**

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

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexe N°01) ;
- Une facture pro-forma (annexe N02) ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinés à la production et les services);
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce) ;
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.

En cas d'importation des biens destinés à la revente en état, l'importateur présente ce document après avoir payé une taxe de 10 000,00 da. Dans l'autre cas l'importateur est prié de signer un engagement qui lui interdit la revente des produits en question en l'état.<sup>1</sup>

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

### **2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation:**

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

Le cachet de domiciliation est composé de:

N° du guichet de domiciliation	Année/trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
220401	2014/1	10	00019	EUROS

Source : BADR 763

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

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.D.I (annexe N°04), qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle.

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

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

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

<sup>1</sup> . NB: Dans la demande d'ouverture de dossier de domiciliation, le client dégage la BNA le risque de change éventuel pouvant en découler jusqu'à bonne fin de l'opération, c'est-à-dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercutée sur le client.

### 2.3. La constitution de la commission de domiciliation

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

**Tableau N° 06 : La constitution de la commission de domiciliation :**

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	<b>3000 da</b>
Taxe 17%	<b>510 da</b>
Total commission domiciliation (TTC)	<b>3510 da</b>

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

En fin, Le compte client sera débité de 3510 da lors de sa domiciliation auprès de la BADR.

L'agent (le banquier) remet à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domiciliée, en opposant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation datée et signée.

### 3. L'ouverture du crédit documentaire import :

L'ouverture du CREDOC est effectuée par la BADR 763 sur demande de son client (SARL X). Au terme du contrat entre le client et son fournisseur (ANA INTERNATIONAL: ANA ULUSLARARASI GIDA TURIZM INSAAT SANAYI VE DIS TICARET LTD, STI), ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture consiste :

#### 3.1. Pour l'importateur:

L'importateur (SARL X) afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur (ANA INTERNATIONAL: ANA ULUSLARARASI GIDA TURIZM INSAAT SANAYI VE DIS TICARET LTD, STI), a présenté à la banque BADR les documents suivants :

- Une facture pro-forma domiciliée (annexe N°02) ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal) ;

- Il a rempli aussi une demande d'ouverture du Credoc import (annexe N°01), Ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suit :

1. Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : SARL X ;
2. Le nom et l'adresse de la banque émettrice : A.L.E Sidi Bel Abbes "763" ;
3. Mode de règlement : Credoc irrévocable et confirmé payable à vue ;
4. La validité de Credoc : 31/06/2014 ;
5. Montant de l'opération en lettre et en chiffre : 220 000,00 EUROS, deux cent vingt mille euros ;
6. Le nom de bénéficiaire : ANA INTERNATIONAL: ANA ULUSLARARASI GIDA TURIZM INSAAT SANAYI VE DIS TICARET LTD, STI ;
7. Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : ARAP TURK BANK, ANTALYA ;
8. Incoterms : CFR ;
9. Les documents exigés de fournisseur sont :
  - Facture originale définitives (08 exemplaires) ;
  - Connaissance original « clean on board » établi à l'ordre de la BADR pour le compte de l'ordonnateur marque fret paye ;
  - Certificat de conformité originale (02 exemplaires) ;
  - Certificat d'origine delivre par le pays de l'exportateur (02 exemplaire) ;
  - Liste de collisage (04 exemplaire) ;
  - Certificat de garantie (02 exemplaire) ;
10. Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire ;
11. La nature de marchandise : MACHINE / EQUIPEMENT: GROUP (100 - 600) ;
12. La date d'expédition : le 10/06/2014 ;
13. Le transbordement : interdit ;
14. Le port d'arrivé : port ORAN ;
15. Achat devise : le risque de change est supporté par la BADR.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>. NB : Le formulaire est rempli en six exemplaire, les trois premiers sont destinés à la direction des opérations documentaire (DOD), le 4ème et 5ème à la banque et le 6ème est remis au client.

Dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire, le client a demandé à sa banque un pli cartable, ce dernier est un simple cartable qui contient des documents tels que (la facture d'origine, le connaissance, le certificat d'origine...) et permettant le dédouanement de la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire. Le pli cartable est remis par le capitaine de bord au client.<sup>1</sup>

### **3.2. Pour le banquier:**

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

- Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances, il vérifier aussi que la demande est remplie sans rature ni surcharge ;
- Vérifier que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération.

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

- L'enregistrement de l'ouverture du crédit sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique ;
- L'établissement d'une chemise crédit documentaire « ET 7 », sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire ;
- Mettre le cachet « engagement » à l'endos des feuilles (4) et (5) de la demande d'ouverture ;

#### **a) La Procédure de comptabilisation:**

Pour constater le blocage de la provision margé (PERG) à 100 % du montant qui est de 220 000,00 EUROS. Contre-valeur en dinars au cours de (106,7550) DA/EUROS soit 24 190 683,00 da.

Débit : compte courant client  $24\ 190\ 683,00 * 100 \% = 24\ 190\ 683,00$  da.

Crédit : PREG (provision reçue en garantie) = 24 190 683,00 da.

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

Les commissions d'engagement représentent 0.625% de la somme de provision reçue en garantie. (Annexe N°08)

Compte courant client  $(24\ 190\ 683,00\ da * (0.625/100)) = 151\ 191,77$  da.

---

<sup>1</sup>. NB : L'accord de pli cartable reste à l'appréciation de la banque.

Donc la commission d'engagement est de 151 191,77 Da

**Tableau N° 07 : Comptabilisation des commissions:**

Désignation	Montant
Commission d'ouverture (fixe)	5000 da
Les commissions d'engagement	151 191,77 da
Frais SWIFT (fixe)	3500 da
Total Hors Taxe	159 691,77 da
Taxes (17%)	27 147.6 da
Total des commissions (TTC)	186 839,37 da

Source : réalisé à partir des données de la BADR

En fin, La banque a débité le compte client de la somme 24 190 683,00 da en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeurs de 186 839,37 da.

La valeur débitée total est de 24 377 522,37 Da.

**b) Emission du crédit documentaire:**

La banque BADR transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un SWIFT (MT 700) (annexe) pour notifier à la banque confirmatrice (ARAP TURK BANK) l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (ANA INTERNATIONAL: ANA ULUSLARARASI GIDA TURIZM INSAAT SANAYI VE DIS TICARET LTD, STI).

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

- Le banquier établit un bordereau d'envoi et le transmet à la DOD. Ce bordereau est constitué des trois feuillets, ainsi que les exemplaires des factures domiciliées et une lettre d'accompagnement de l'agence ;
- Après vérification des documents envoyés par l'agence, la DOD valide les documents et elle procède à la transmission de la lettre de crédit à la banque correspondante.

**c) La réalisation du Credoc**

L'exportateur est notifié de l'ouverture de CREDOC à sa faveur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise (MACHINE / EQUIPEMENT: GROUP (100 - 600)). Lorsque la marchandise est parvenue au port d'ORAN, le client à récupérer le pli cartable qui lui été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement (à son nom) afin qu'il puisse dédouaner la marchandise.

Le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire banque à la BADR.

Entre temps, le fournisseur remet les documents à sa banque ceux stipulés dans la demande d'ouverture du CREDOC. La banque (notificatrice) les transmet à la DOD qui les vérifie s'ils sont conformes aux termes et conditions du crédit puis elle les transmet à son tour à la banque BADR par un bordereau d'envoi pour qu'elle procède au règlement.<sup>1</sup>

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

#### **4. L'apurement du dossier de domiciliation:**

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

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

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

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

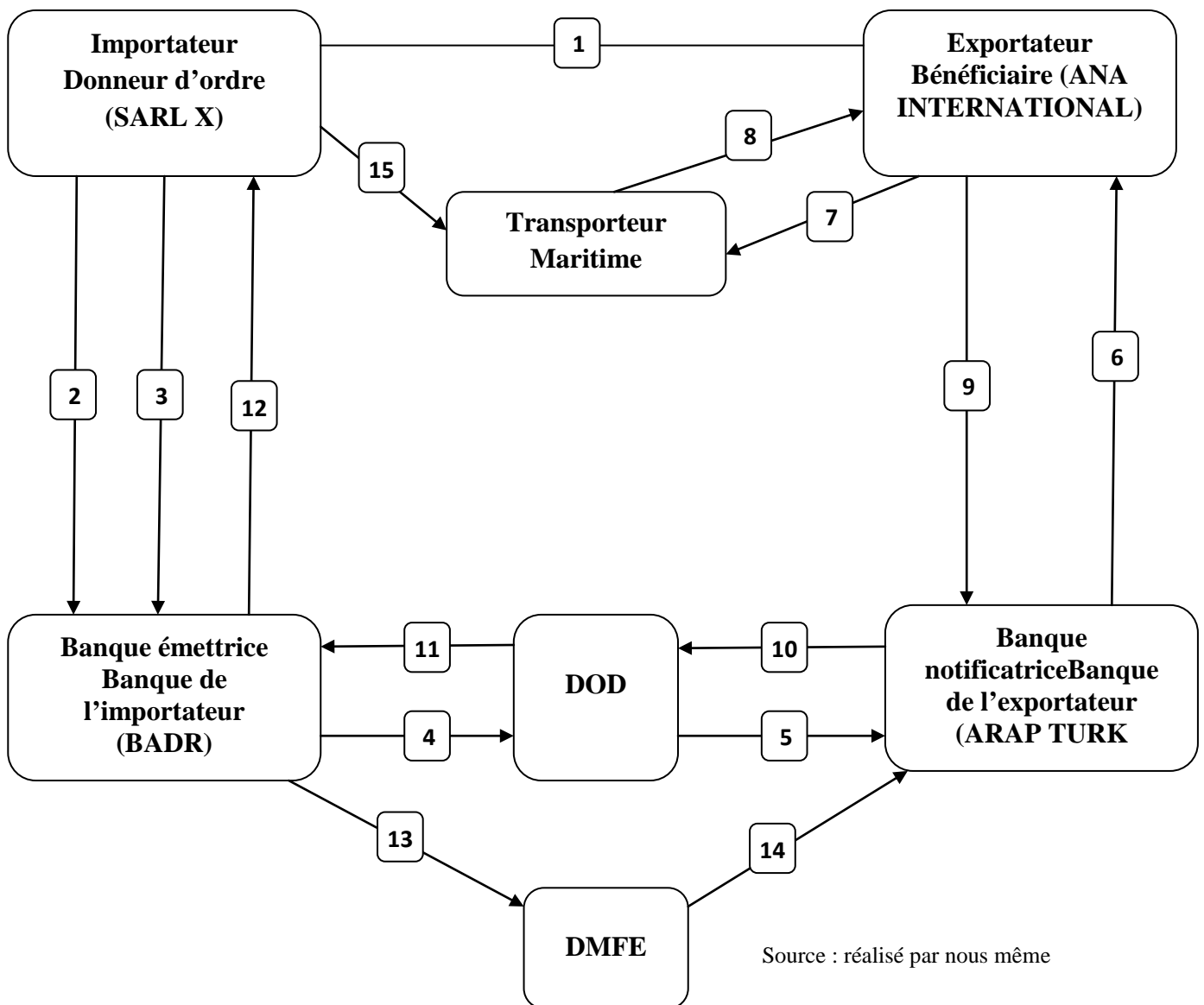
---

<sup>1</sup>. NB : Dans le cas où l'opération se réalise sans pli cartable, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.

**5. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire:**

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur (SARL X) et l'exportateur (ANA INTERNATIONAL: ANA ULUSLARARASI GIDA TURIZM INSAAT SANAYI VE DIS TICARET LTD, STI).

**Figure N° 06 : Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire :**



Source : réalisé par nous même

- **Explication du schéma** -

1. L'importateur (SARL X) et le vendeur (ANA INTERNATIONAL) concluent un contrat d'achat d'une marchandise (MACHINE / EQUIPEMENT: GROUP (100 - 600)) d'une valeur de **24 190 683,00 DA**, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.

2. L'importateur (SARL X) se domicilié auprès de la banque BADR763.

3. l'importateur (donneur d'ordre) demande à sa banque BADR (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (ANA INTERNATIONAL ) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.

4. La banque émettrice (BADR) donne l'ordre à la DOD d'ouvrir le crédit documentaire en faveur du vendeur (ANA INTERNATIONAL).

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

6. La banque notificatrice ARAP TURK BANK informe son client (ANA INTERNATIONAL) de l'émission du crédit documentaire en sa faveur.

7. Le vendeur (ANA INTERNATIONAL) expédie la marchandise selon l'incoterm CFR.

8. En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur (ANA INTERNATIONAL) le connaissement.

9. Le vendeur (ANA INTERNATIONAL) transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice ARAP TURK BANK.

10. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice ARAP TURK BANK vérifie leur conformité Si ces documents satisfont aux conditions du crédit, et les transmet à la DOD.

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

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

13. La BADR donne l'ordre à la DMFE de payer l'exportateur (ANA INTERNATIONAL).

14. DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque ARAP TURK BANK.

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

### **Section 3**

#### **L'analyse du crédit documentaire par un questionnaire**

##### **1. Présentation de l'enquête par questionnaire :**

Pour notre travail, nous avons jugé utile de réaliser une enquête auprès des clients de la banque BADR, et cela dans le but de compléter et préciser les informations que nous n'avons pas les avoirs auprès des responsables. Ceci nous permettra de faire connaître les principales causes et les résultats de l'imposition du crédit documentaire, ainsi que déterminer le degré de satisfaction des clients aux services et fonctionnement de la banque.

Pour notre cas pratique, la détermination de la taille a été faite d'une manière aléatoire, on a choisi l'échantillon de 30 entreprises et sociétés spécialisées ou elles ont une relation avec les opérations d'importation et d'exportation, après la distribution des questionnaires, on a récupéré 26 supports dont deux sont incomplètes, donc le traitement des résultats sera sur 24 exemplaires, l'analyse des questionnaires s'est faite à l'aide du tableur EXCEL. Nous présenterons ci-dessous les résultats des deux questionnaires.

Afin de pouvoir analyser les résultats de notre enquête, nous avons choisi les types de questions suivantes:

- Questions semi ouvertes (l'interviewé choisit entre les modalités suggérées et il peut ajouter d'autres précisions) ;
- Questions fermées (l'interviewé doit choisir parmi les modalités suggérées) ;
- Questions à choix multiple (l'interviewé peut choisir plusieurs modalités).

## 2. Le questionnaire :

Nous avons élaboré le questionnaire à la base de notre problématique, ainsi que nous avons ajouté une partie pour les services de la banque.

### 2.1. Questionnaire sur le crédit documentaire :

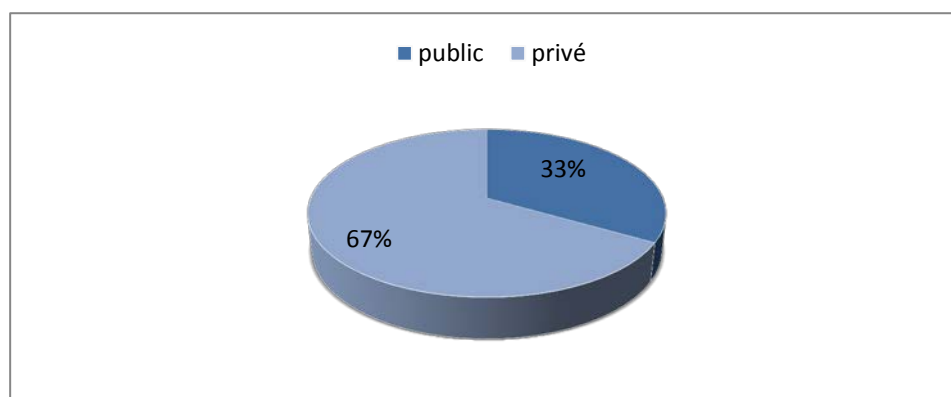
**Question 1 :** Quel est le statut de votre entreprise :

**Tableau N° 08 : le statut de la personne interrogée :**

Désignation	Effectif	Fréquence
Public	08	33%
Privé	16	67%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même

**Figure N° 07 : le statut de la personne interrogée :**



Source : élaboré par nous même.

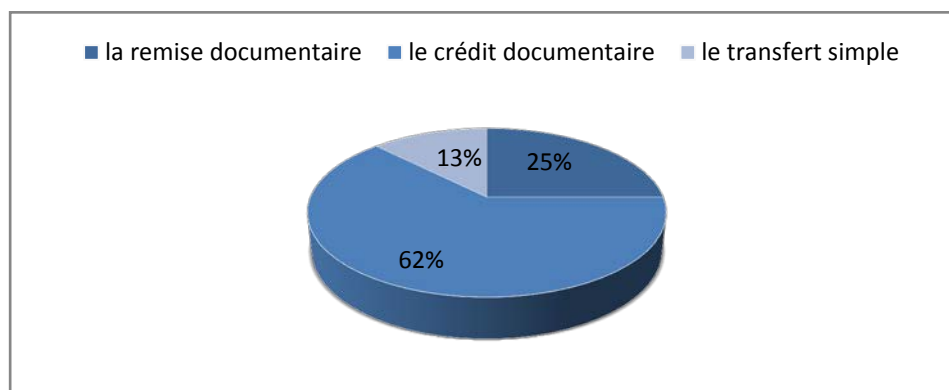
D'après le tableau ci-dessus on remarque la domination des entreprises privées sur la structure de l'effectif des clients de la banque avec un taux de 67%, tandis que les entreprises étatiques ou publiques représentent seulement 33%.

**Question 2 :** quelle est la technique de paiement que vous utilisez dans les opérations import-export ?

**Tableau N° 09 : les différentes techniques de paiement :**

Désignation	Effectif	Fréquence
la remise documentaire	6	25%
le crédit documentaire	15	62%
le transfert simple	3	13%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même

**Figure N° 08 : les différentes techniques de paiement :**

Source : élaboré par nous même.

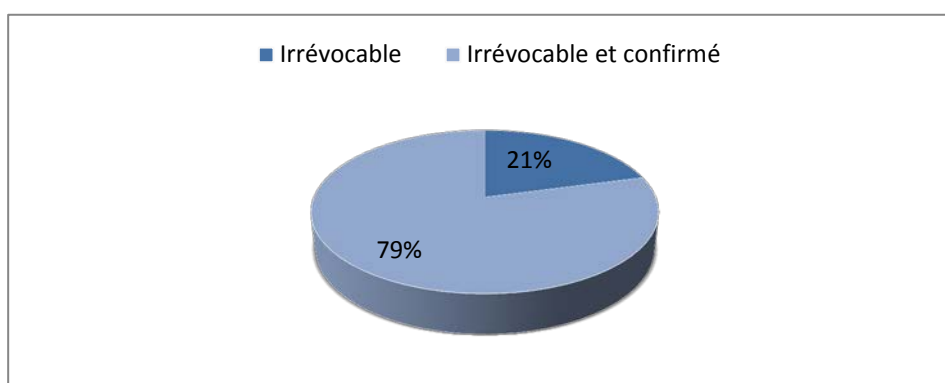
Dans cette question, on a traité le mode qui s'utilise par nos interrogant, on a constaté que le crédit documentaire est la technique la plus utilisable dans les opérations d'importation avec une fréquence de 62%, pour la remise documentaire 6 interrogant utilisent la, et seulement 3 personnes qui s'utilise le transfert libre. Cela confirme ce qu'on a déjà vu dans le chapitre précédent que le crédit documentaire est la technique la plus utilisable dans les opérations d'import-export.

**Question 3 :** pour la technique du crédit documentaire quel type utilisez-vous ?

**Tableau N° 10 : les types du crédit documentaire :**

Désignation	Effectif	Fréquence
Irrévocable	5	21%
Irrévocable et confirmé	19	79%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même.

**Figure N°09 : les types de crédit documentaire :**

Source : élaboré par nous même.

Pour le type de crédit documentaire utilisé, la majorité des opérations d'importation sont effectuées par le crédit documentaire irrévocable confirmé (79%), car il est plus sécurisant que l'autre type qui est le crédit documentaire irrévocable sans confirmation, et qui se représente par une fréquence de 21%.

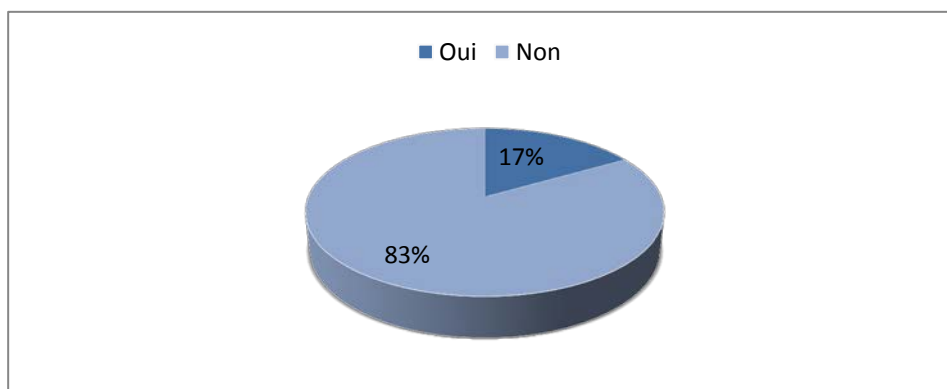
**Question 4 :** pour l'imposition du crédit documentaire comme la seule technique de paiement, êtes-vous d'accord ?

**Tableau N°11 : l'imposition du crédit documentaire :**

Désignation	Effectif	Fréquence
Oui	4	17%
Non	20	83%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même.

**Figure N°10 : l'imposition du crédit documentaire :**



Source : élaboré par nous même.

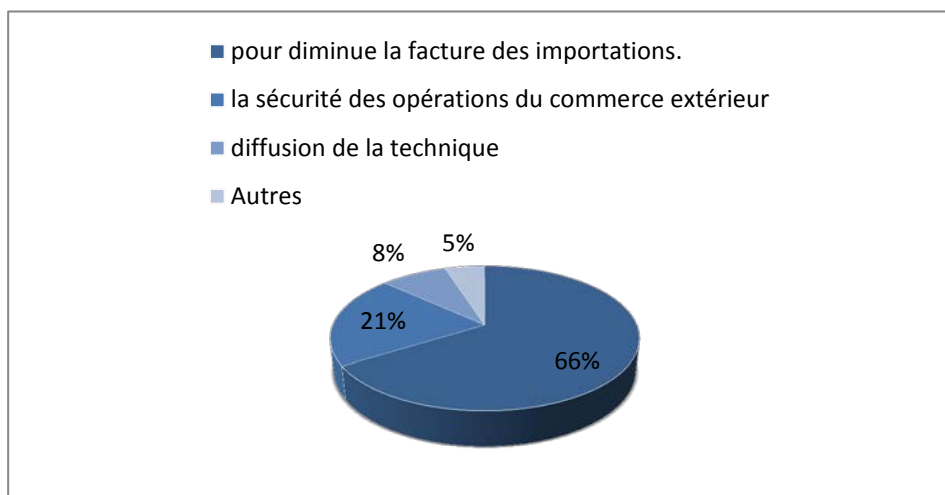
Dans cette question où on a arrivé au problème d'étude qui est l'imposition du crédit documentaire, cette imposition n'est pas favorable par nos interrogés cela se constate à travers la fréquence qu'on a : 83% n'est pas d'accord avec l'imposition du crédit documentaire, et pour la raison d'être pas d'accord, la plupart des interrogés ont dit que cette exigence les rend mal à l'aise pour l'exécution de leur travail, et ils sont impératifs pour diminuer son facture d'importation.

**Question 5 :** selon vous, quelles sont les raisons principales de l'imposition du crédit documentaire ?

**Tableau N °12 : les raison de l'imposition du crédit documentaire :**

Désignation	Effectif	Fréquence
pour diminuer la facture des importations	16	66%
la sécurité des opérations du commerce extérieur	5	21%
diffusion de la technique	2	8%
Autres	1	5%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même.

**Figure N°11 : les raisons de l'imposition du crédit documentaire :**

Source : élaboré par nous même.

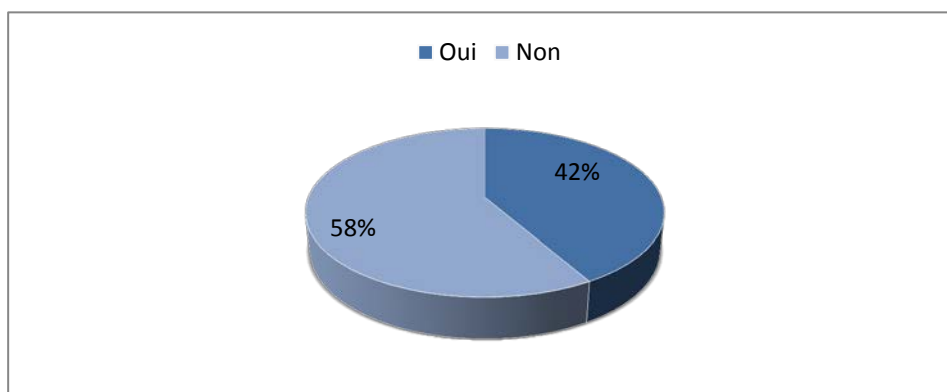
La cinquième question traite les raisons principales ou les objectifs derrière cette décision de l'imposition du crédit documentaire comme le seul mode de paiement à l'international, pour les personnes interrogées la cause principale est la diminution de la facture d'importation (16 parmi 24), 5 personnes disent que pour la sécurisation des opérations, et pour mettre la technique du crédit documentaire plus universelle, seulement deux personnes croient que cette raison possible d'être désirée.

**Question 6 :** Pensez-vous que cette imposition atteindra ses objectifs ?

**Tableau N°13 : les objectifs de l'imposition du crédit documentaire :**

Désignation	Effectif	Fréquence
Oui	10	42%
Non	14	58%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même.

**Figure N°12 : les objectives de l'imposition du crédit documentaire :**

Source : élaboré par nous même.

Dans cette question on a constaté que nos interrogés ne sont pas compatibles, et les résultats montrent le contraire, 58% des personnes interrogées ne croient pas que l'imposition du crédit documentaire atteigne ses objectifs et 42% disent que les objectifs se sont atteints.

**Question 7 :** A votre avis, quelles sont les répercussions de cette imposition ?

Cette question est une question ouverte, on demande des clients de la banque de nous donner les principales répercussions de l'imposition du crédit documentaire, on a reçu plusieurs réponses parmi les répercussions citées :

- La rupture d'approvisionnement de matières premières,
- Des arrêts de production avec mise au chômage technique et des pénuries de produits finis ;
- Mis ce qui reste de l'outil de production algérien dans un état de marasme sans précédent,
- Mettre les entreprises à abandonner les bonnes relations commerciales, basées essentiellement sur la confiance mutuelle, qu'elles avaient patiemment tissées avec leurs fournisseurs ;
- D'autre part estime que la généralisation de ce mode de paiement a augmenté le financement du commerce international par les banques privées.

## 2.2. Questionnaire de satisfaction sur la banque BADR :

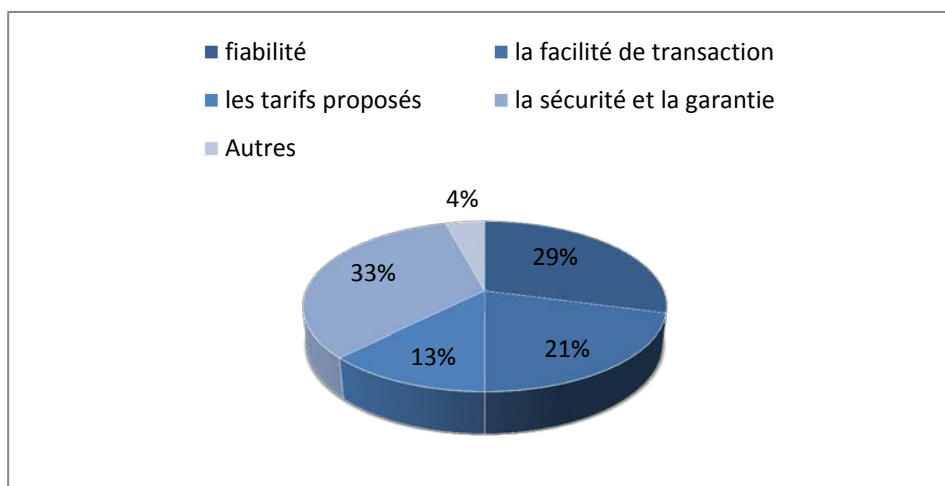
**Question 8 :** Sur quel critère vous choisissez la BADR ?

**Tableau N°14 : les critères du choix de la BADR :**

Désignation	Effectif	Fréquence
fiabilité	7	29%
la facilité de transaction	5	21%
les tarifs proposés	3	13%
la sécurité et la garantie	8	33%
Autres	1	4%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même.

**Figure N°13 : les critères du choix de la BADR :**



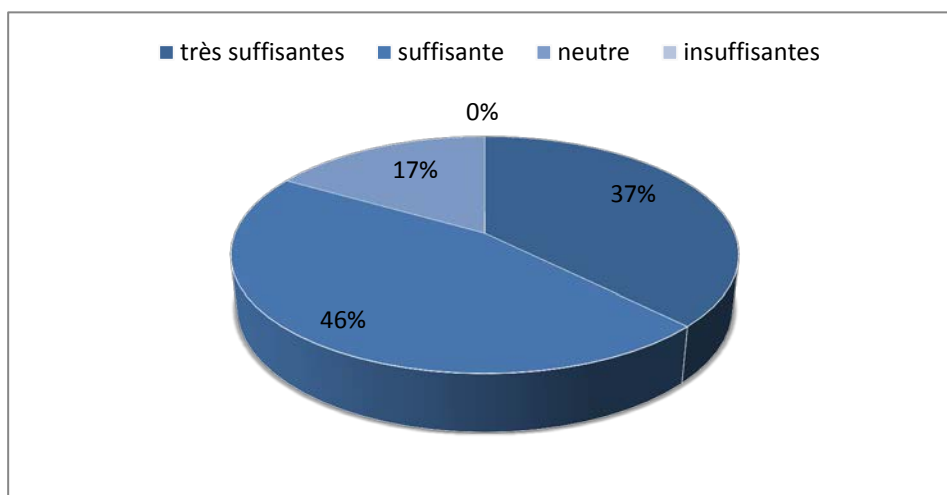
Source : élaboré par nous même.

Pour cette question, on passe à d'autre élément qui est le choix de la banque et ses mesures, d'après le tableau ci-dessus chaque entreprise a un facteur qui sa rend choisi la banque BADR, 33% prend la sécurité et la garantie comme mesure de choix, pour la fiabilité 29% choisi la banque par raison de fiabilité, 21% pensent que la BADR facilite les transactions, et enfin seulement 3 personnes interrogées désigne que les tarifs proposés est amiable.

**Question 9 :** comment trouvez-vous les outils offerts par la BADR ?

**Tableau N°15 : les outils offerts par la BADR :**

Désignation	Effectif	Fréquence
très suffisantes	9	37%
Suffisante	11	46%
neutre	4	17%
insuffisantes	0	0%
Total	24	100%

**Figure N°14 : les outils offerts par la BADR :**

Source : élaboré par nous même.

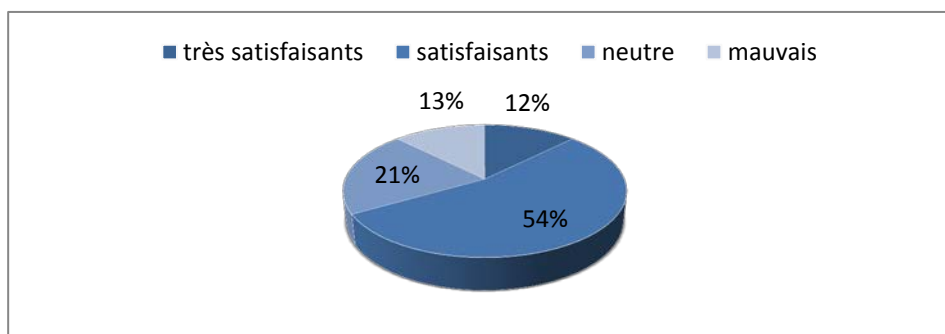
On distingue dans cette question la position des outils offerts par la banque BADR, par l'échelle de LIKERT, 83% des clients de la banque trouvent que les outils sont suffisantes dont 45% (représente 9 personnes de l'effectif) croient que les outils sont très suffisantes, le reste sont neutre pour cette question.

**Question 9 :** êtes-vous satisfait des services proposés par la BADR?

**Tableau N°16 : les services proposés par la BADR :**

Désignation	Effectif	Fréquence
très satisfaisants	3	12%
satisfaisants	13	54%
neutre	5	13%
mauvais	3	21%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même.

**Figure N°15 : les services proposés par la BADR :**

Source : élaboré par nous même.

Selon les résultats de tableau, 54% personne sont satisfaisants des services de la banque ce qui montre que les services de la banque sont utile pour les clients, 5 personnes parmi 24 ne répond pas de son degré de satisfaction, et 12% trouve eux très satisfaisants.

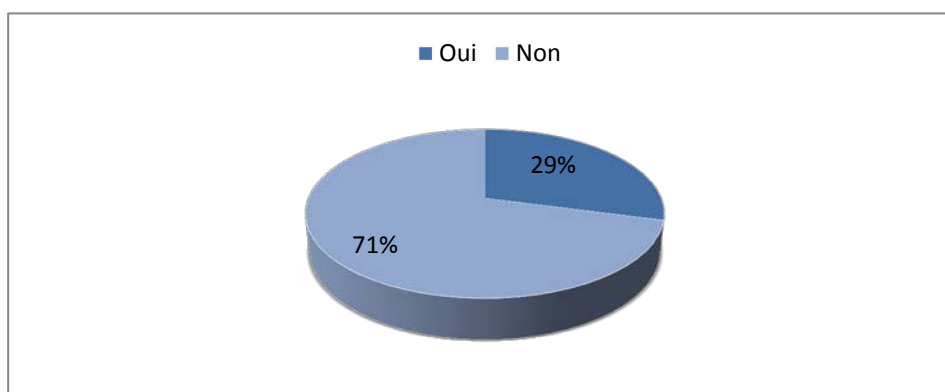
**Question 11 :** est ce que la BADR facilite les opérations imports exports?

**Tableau N°17 : les opérations imports exports dans la BADR :**

Désignation	Effectif	Fréquence
Oui	7	29%
Non	17	71%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même.

**Figure N°16 : les opérations imports exports dans la BADR :**



Source : élaboré par nous même.

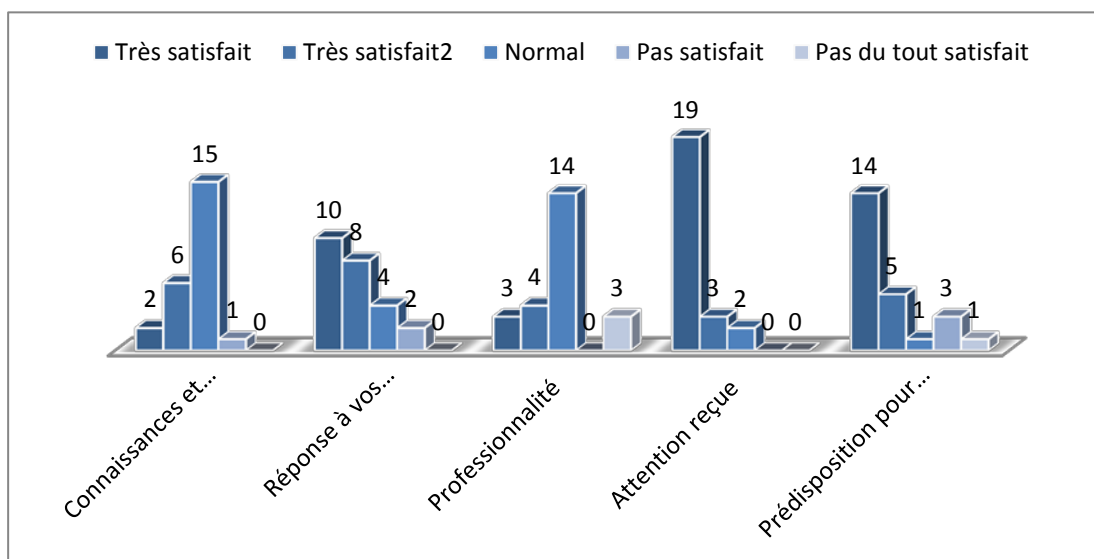
D'après les résultats de l'enquête on constate que la banque BADR n'est pas très favorable dans ce qui concerne la les opérations d'import, parce que d'après nos répondants (71) pour effectuer une opération d'import dans la BADR est un peu difficile. 29% trouve que la banque facilite les opérations d'importation.

**Question 12 :** Indiquez votre degré de satisfaction concernant les caractéristiques suivantes :

**Tableau N°18 : le degré de satisfaction des clients de la BADR :**

Degré de satisfaction / Caractéristique	Très satisfait	Satisfait	Normal	Pas satisfait	Pas du tout satisfait
Connaissances et compétences	2	6	15	1	0
Réponse à vos demandes	10	8	4	2	0
Professionnalité	3	4	14	0	3
Attention reçue	19	3	2	0	0
Prédisposition pour aider	14	5	1	3	1

Source : élaboré par nous même.

**Figure N°17 : le degré de satisfaction des clients de la BADR :**

Source : élaboré par nous même.

Pour cette question on a indiqué quelque caractéristique qui doit se porter par les employeurs de la banque BADR, avec le degré de satisfaction des clients de la banque sur ces caractéristiques.

Pour la prédiction pour aider et le caractère attention reçue, les employeurs faire son rôle comme il a dit on vu que les clients sont très satisfaisant pour ce caractère. Les clients de la banque pensent que la banque ne comporte pas une meilleure connaissance et les compétences de leurs employeurs ne sont pas très satisfaisantes. Et comme nous savon que le caractère de la professionnalité n'existe pas dans les plupart banque public, les clients n'estime pas se caractère qu'il est satisfaisable.

**Question 11 :** pour cette question, on a laissé la réponse ouverte aux personnes interrogeant pour faire un commentaire pour l'amélioration des services de la banque, ça ce qu'on va présenter dans la prochaine section.

### 3. Analyse globale des résultats de l'enquête :

Après l'analyse de l'enquête portant sur le crédit documentaire au sein de la banque BADR, on a relevé les constatations suivantes :

- La majorité des entreprises et sociétés clients de la BADR ont un statut privé, ce qui montre qu'il y a un mouvement des capitaux privé dans le commerce local et même avec le commerce international ;
- Pour le commerce extérieur, et comme on a déjà dit que le mode de paiement le plus utilisé et adopté dans les opérations d'importation et d'exportation est le crédit

documentaire, au deuxième lieu, la remise documentaire va s'occupe avec sa simplicité, et elle est fondé sur la confiance entre les contractants, le transfert libre s'utilise rarement dans le commerce extérieur ;

- Dans le chapitre précédent, nous avons traité le crédit documentaire spécifiquement, et cette enquête confirme ce qui été traité, par le type du crédit documentaire le plus sécurisant est le Credoc irrévocable est confirmé, car dans ce type il y a double engagement, ce qui garantie que le changement est interdits dans ce cas ;

- Notre problématique sur l'imposition du crédit documentaire n'est pas été accordée par la plupart des personnes interrogées, ils ont accusé cette décision par la raison de diminuer la facture d'importation, cette décision qui a été prendre en 2009 par la loi de finance national, après l'augmentation de la facture des importations, parmi ses répercutions, les entreprise abandonnent les relations de confiance qui lui rend a effectuer leurs opérations d'importation par la remise documentaire, ainsi que la généralisation de ce mode de paiement a augmenté le financement du commerce international par les banques privées ;

- Dans notre étude, on a met un questionnaire pour la banque BADR et les outils et les services proposé par elle ;

- Le choix de la BADR par ses clients se fait à la base de fiabilité et la sécurisation et les garanties qu'elle (BADR) a caractérisé, il ya des clients qui pensent que les tarifs proposé par la BADR sont acceptable mais ce groupe représente une minorité ;

- Pour les outils offerts par la banque, la moitié vu que sont suffisantes pour effectuer les déférents opérations, ce point est un avantage pour la banque qu'elle a toujours essaye d'offre des outils et des moyens d'effectuer les opérations avec la banque ;

- les services de la BADR sont acceptables par apport à l'enquête, mais n'oublie pas qu'il y a une fréquence de 13% ne sont pas satisfaisants par les services de la banque, le cas où la banque doit améliorer son system et sa gestion des services, pour arriver a l'efficacité et pourquoi pas l'efficience supérieure ;

- 71% des personne interrogées pensent que la BADR ne facilite pas les opérations d'importation, a cause de son system de sécurité pour garantir le bon déroulement de l'opération d'importation, il y a des cas où la banque n'est pas la raison directe de retard ou de la complexité de l'opération, n'oublie pas que la DOD ou la DMFE influence dans chaque opération d'importation.

## **Section 4**

### **Remarques et recommandations**

Dans les sections précédentes, nous avons exposé le cas à traiter en décrivant les procédures de mise en place, d'utilisation, de gestion du crédit documentaire, afin d'élaborer une enquête sur l'imposition du Credoc pour déduire les principales répercussions de cette décision,

Après avoir passé en revue toutes ces étapes, il est nécessaire de tirer des conclusions concernant la rentabilité de cet mode de paiement à travers des remarques et en essayant à la fin de donner quelques propositions afin de palier les insuffisances de ce cas.

#### **1. Remarque :**

Après le travail que nous avons effectué, on a tiré quelques remarques, et les présentées comme suit :

##### **1.1. Le contrat commercial :**

Les parties contractantes ont bien rédigé le contrat commercial, ils ont cité les plus importantes clauses qu'on a déjà discutées dans le premier chapitre, visant à préserver les intérêts et les droits de chaque partie. Toutefois, le contenu de ce contrat est insuffisant, il ne contient pas de clause de force majeure permettant l'exonération de la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Cette omission peut être donc une source d'éventuel litige.

Ce contrat manque une clause de réception, car l'objet du contrat consiste des équipements et des machines, dans ce cas, il fallait signer une clause provisoire<sup>1</sup> pour l'essai des machines.

##### **1.2. Le crédit documentaire :**

Ce qui concerne le crédit documentaire, le degré de sécurité qui lui caractérise, dans notre cas le type de crédit est irrévocable et confirmé, ce qui montre qu'il y a un double engagement, cet engagement est un avantage pour l'exportateur, car il garantit le paiement par l'interdiction des changements sans voir toutes les parties prenantes.

---

<sup>1</sup>. Dans le cas des équipements montages la procédure de réception est un article spécifique dans le contrat de commerce international pour l'essai et mise en route des équipements, les parties signent une réception provisoire pour déclencher une partie de paiement et une partie pour la réception définitive.

Dans le contrat conclus le client ne demande pas un pli cartable de la banque, alors la marchandise ne se dédouane pas dès que les documents arrivent, donc si il y a une perte de document l'opération va confronter des obstacles.

Pour l'imposition du crédit documentaire, la raison principale de cette décision est la diminution de la facture des importations, malgré que la loi de finance dite que pour sécurisé les opérations d'importation et d'exportation, et aussi pour assurer la traçabilité des transferts.

### **1.3. La banque BADR :**

Les remarques s'optées pour la banque BADR sont qui nous avons déduire par l'enquête qu'on a fait, la banque BADR offre des outils acceptable par ses clients, et elle a un caractère de garantie et de sécurité. Les désavantages de la banque est son système de tarification, ce système présente une difficulté d'effectuer les différents opérations par ses clients, les tarifs des commissions sur le crédit documentaire sont élevés, c'est pour ça les clients qui on a interrogées pensent que la banque ne facilite pas les opérations d'importation.

## **2. Recommandations :**

- Motiver les employeurs dans chaque département de la banque sur l'importance d'une approche commerciale pour améliorer la qualité et la gestion de leurs taches quotidiennes ;
- Faire facilite les procédures internes en les rend simple pour arriver a la rapidité d'exécution, cette dernière peut décentraliser des certaines opérations pour atteindre une proximité avec les clients ;
- Ouvrir des lignes vertes pour plus de communication avec les clients ;
- Par les nouveaux services enligne, le crédit documentaire électronique représente l'avenir du commerce international, pour exclus le mode de documentation, et assurer le bon déroulement de l'opération ;
- développer le système informatique de la banque pour améliorer la rapidité de paiement des opérations commerciales internationales ;
- Organiser des formations en internes sur les pratiques bancaires internationales standards(PIBS)<sup>1</sup>, et sur le Trade Learning destinés aux clients afin de parfaire leurs connaissances des techniques de paiements documentaires ;

---

<sup>1</sup>. Publication No. 645 de la Chambre de Commerce Internationale

- 
- Ouvrir un service spécialisé dans la réception et l'orientation des clients, pour augmenter la connaissance des clients les services de la banque, et aussi pour ne pas déconcentrer les employeurs lors de travail ;
  - Mettre au point une système de management de qualité pour améliorer la gestion des opérations documentaires par la maîtrise des normes ISO 9001, cela se faire par la prise en compte des exigences des clients, et la production de services de qualité dans les meilleurs délais ;
  - Utiliser des moyens de télécommunications puissants, pour adapter avec le développement technologique qui s'acquise les institutions financières mondiaux ;
  - Elargir l'éventail des produits et services bancaires en suscitant le lancement d'actions perfectibles dans le but d'insuffler une préoccupation qualité dans toute la banque, ce qui rend opérationnelle la politique de distribution ;
  - il est vivement conseillé aux opérateurs d'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers préalablement à toute transaction même en apparence simple.

Dans ce chapitre, nous avons essayé de donner un aperçu sur le déroulement du crédit documentaire au sein de la banque BADR, par prendre un exemple de contrat d'importation des équipements et des machines, ainsi qu'établir une enquête sur l'imposition du crédit documentaire pour détecter les principales répercussions.

Après le stage effectué, nous avons réalisé ce que on a déjà vu dans les chapitres précédentes par le déroulement d'un contrat de ventes a l'international, et le traitement d'un mode de paiement des opérations de commerce internationale, qui est le crédit documentaire.

Malgré la complexité et le cout élevé du crédit documentaire, il demeure la technique de paiement idéale dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. En effet, l'exportateur assure la livraison de la marchandise dans les dates et lieux accordées, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

Après l'imposition du crédit documentaire comme seul moyen de paiement a l'international par la loi de finance complémentaire, les agents pratiquants le commerce extérieur rencontre des difficultés pour réaliser son travail, ils se trouvent dans un cas d'abandonner des relations avec ses partenaires étrangères qui se fondées sur un esprit de confiance.

Enfin, on a mettre quelque remarques et recommandations pour la banque, que elle doit être attentive à la réalisation de ces deux objectifs :

- Entretenir son image de marque à travers sa collaboration avec les autres confrères étrangers ;
- Veiller à la sauvegarde des intérêts de sa clientèle qui sollicite dans le cadre des opérations d'importations ou d'exportations, en assurant le strict respect des règles et procédures universelles en matière de commerce extérieur.

# **Conclusion générale**

Dans le travail qu'on a effectué, nous avons essayé d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en étudiant profondément le crédit documentaire, et leur imposition dans notre système de commerce extérieur comme seul technique de paiement.

Pour mieux cerner la démarche du contrat de ventes a l'international, les parties impliquées doivent préserver ses intérêts et bien négocie les conditions du contrat. Ce point oblige les deux parties d'être précaution lors de la négociation, et cherche à améliorer le degré de la sécurité du contrat, cela fait apparaitre le mode de paiement le plus sécurisant dans le domaine de transaction international, qui est le crédit documentaire.

Les autres techniques de paiement que nous avons traité sont le transfert libre est la remise documentaire, ces deux mode sont fondée sur une base de confiance total et ne couvre pas les risques de non-paiement pour le vendeur et les risques de la qualité et la livraison de la marchandise pour l'acheteur, ces dernières sont couvert par la pratique du crédit documentaire.

Dans la partie théorique de notre travail qui se comporte les deux premiers chapitres, nous avons essayé de définir le cadre générale du commerce extérieur par toutes ces procédures. Ainsi que nous avons traité les différents modes et technique de paiement utilisée dans le domaine des transactions international, le transfert libre, la remise et le crédit documentaire, on mit l'accent sur les instruments du paiement tel que le chèque, le virement et l'effet de commerce.

Nous avons constaté les résulta suivantes :

- L'existence d'un institut financière (la banque) est un élément nécessaire dans la réalisation des opérations du commerce extérieur ;
- Malgré la complexité et le cout élevé du crédit documentaire, il reste le mode de paiement le plus sécurisant ;
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe que le crédit documentaire et elle est basée sur la confiance entre les parties contractantes ;
- L'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement ;
- Le virement SWIFT permet des temps de traitement des virements internationaux très courts entre banques connectées.

Ce qui concerne la partie pratique, nous avons illustré un exemple de crédit documentaire au sein de la banque BADR agence 763, on déduire que le crédit documentaire apporte à l'exportateur l'assurance d'être payé, et à l'importateur l'assurance d'avoir la marchandise

conformément aux clauses du contrat commercial. Donc l'hypothèse concernant l'utilité de crédit documentaire est confirmée car ce dernier est le plus adopté et utilisé par les deux parties.

En ce que concerne la deuxième hypothèse, elle a été infirmée car après l'enquête que nous avons établie, on déduit les principales causes et les objectifs de la décision de règlement algérien d'exiger le crédit documentaire, la raison primordiale derrière cette imposition est de diminuer la facture d'importation, à cause de l'augmentation par des taux catastrophiques.

Le règlement algérien a été pris la décision de l'imposition du crédit documentaire pour le but de sécuriser les transactions internationales. Toutefois avec ou sans crédit documentaire, le trafic et le commerce informel en général continueront tant qu'on n'aura pas d'autre moyen de lutte contre ces fléaux, Le crédit documentaire n'est assurément pas le moyen idéal pour contrecarrer les fraudes de ce genre que seuls la loyauté commerciale entre partenaires et, bien entendu, les effets dissuasifs du fisc et de la justice peuvent empêcher.

Durant le stage pratique que nous avons effectué au sein de la banque BADR A.L.E 763, nous avons vu comment le système de la banque se déroule, et spécialement comment la BADR réalise le déroulement d'une opération du commerce extérieur, on constate que le degré de la sécurité que la banque se caractérise est la raison que le déroulement de l'opération chez la BADR rencontre des difficultés dans la durée et le paiement.

En guise de recommandation, pour assurer la traçabilité des transferts de capitaux, et sécuriser les transactions internationales, il est recommandé d'établir des taxes pour empêcher l'augmentation des importations et élever des barrières douanières pour limiter l'entrée de produits étrangers sur le territoire national.

Il est vivement conseillé aux opérateurs d'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers préalablement à toute transaction même en apparence simple.

# **Bibliographie**

### Ouvrages :

- 1) BERNET (Rolande) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, paris, 2008 ;
- 2) DEL BUSTO, (C) : *Guide CCI des opérations de crédit documentaire pour les RUU 500*, ICC publishing, Paris, 1994 ;
- 3) DUBOIN, (J), DUPHIL SARHAN, (F) : *les incoterms : commerce international*, éditions fousher, Paris75006 ;
- 4) LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *le petit export*, Dunod, Paris, 2009 ;
- 5) LEGRAND, (G) et MARTINI, (H): *Gestion des opérations Import-export*, DUNOD, paris, 2008 ;
- 6) LEGRAND, (G) et MARTINI, (H): *Le commerce international*, 2eme édition DUNOD, Paris, 2008 ;
- 7) NAJI, (Jamal) : *le commerce international : théories, techniques et applications*, 2005.

### Travaux universitaires :

- 1) BOU-ABDALLAH, (Djilali) : *Le banquier algérien et le crédit*, mémoire BSB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003 ;
- 2) BOUCHATAL, (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003 ;
- 3) HANNACHI, (M), HELLAL, (K) : *Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur*, mémoire pour l'obtention du diplôme de master en science commercial, Université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2013 ;
- 4) MARIE-LAURE, (TOGNEY) : *dans quelle mesure les incoterms pourraient constituer un espace de négociation commerciales*, mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en administration des affaires, UNNERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL, 2012 ;
- 5) TALBI, (Nabil) : *les opérations du commerce extérieur*, mémoire pour l'obtention du BSB, Ecole Supérieur des Banque, 2005 ;
- 6) ZOURDANI (Safia) : *le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie*, mémoire de magister en science économiques, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2012.

### Textes réglementaires :

- 1) Convention de Vienne.
- 2) Loi de Finance Complémentaire.
- 3) Règlement 07-01 de la banque d'Algérie 03/02/2007.

### Rapports et documents administratifs :

- 1) Attijariwafa Bank, *Guide du commerce extérieur*, édition 2010.

### Webographies :


- 1) <http://docslide.fr/documents/fiche-n-16-incoterms.html> (consulté le 09.05.2015 à 23h45).
- 2) <http://kevin.sebban.biz/>, (consulté le 02-04-2015 à 21h37).
- 3) [http://unctad.org/fr/docs/TN13\\_Simplification\\_des\\_documents\\_Fr.pdf](http://unctad.org/fr/docs/TN13_Simplification_des_documents_Fr.pdf) (consulté le 10-50-2015 à 16h48).
- 4) <http://www.desjardins.com/entreprises/services-internationaux/importations-exportations/lettre-credit-import/deroulement-credit-documentaire/> (consulté le 28.03.2015 à 13h13).
- 5) <http://www.lesclesdelabanque.com/Web/Cdb/Entrepreneurs/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/> (consulté le 06-04-215 à 13h50).
- 6) <http://www.logistiqueconseil.org/Fiches/Transport-multimodal/Incoterms-2010-obligations> (consulté le 19-02-2015 à 15h30).
- 7) <https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/incoterms-2010>, (consulté le 24-02-2015 à 15h40).
- 8) <https://static.societegenerale.fr/> (consulté le 24.03.2015 à 15h52).

### Autres :

- 1) Code de commerce algérien.
- 2) La Chambre de commerce Internationale.

# **Annexes**

# Annexe N°1 :


  
 BANCHE ALGERIENNE DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

Formulaire demande d'ouverture de crédit documentaire

**Cadre réservé au client**

Nom de l'agence bancaire de domiciliation : A.L.E sidi bel abbès « 763 »

1 **DONNEUR D'ORDRE :** (nom, adresse complète, téléphone, fax et boîte Email)  
 SARL ...  
 ZONE INDUSTRIELLE SIDI BEL ABBES 22000 ALGERIE  
 Tél : 048 55 76 01 FAX : 048 55 65 92 boîte mail : A.dendaïda @ yahoo. Fr

2 **BENEFICIAIRE :** (nom, adresse complète, téléphone et fax)  
 ANA ULUSLARARASI GIDA TURIZM INSAAT SANAYI VE DIS TICARET LTD .STI  
 13 ANTALYA TURKIYE.  
 Tél : +90 242 243 4933 -- Fax : 90 242 243 92 04

3 **MONTANT ET DEVISE :** 220.000,00EUROS Deux cent vingt mille euros.  
 Spécification du montant :  Maximum  Environ

4 **FORME DU CREDIT :**  Irrévocable  Transférable

5 **INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION :**  Sans confirmation  Avec confirmation

6 **DATE DE VALIDITE :** 31/06/2014  
**LIEU DE VALIDITE :** TURKIYE

7 **CREDIT REALISABLE AUPRES :**  
 ARAP TURK BANK.  
 BIC SWIFT.ATUBTRISXXX.  
 IBN CODE TR92 0009 1000 0009 2200 0024 33.  
 Par paiement  à vue  différé a ..... jours

8 **EXPEDITIONS PARTIELLES :**  autorisées  interdites  autres

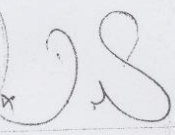
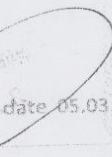
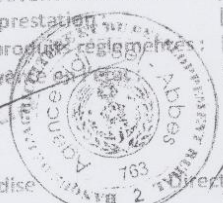
9 **TRANSBORDEMENTS :**  autorisé  interdits

10  EMBARQUEMENT  EXPEDITION  PRISE EN CHARGE  
 PAR :  bateau  avion  camion  chemin de fer  
**CONDITIONS DE LIVRAISON :**  FOB  CIF  CFR  FCA  CPT AUTRES. LIEU : ORAN  
 AU PLUS TARD LE : 10/06/2014 de : PORT TURQUIE à destination: PORT ORAN

11 **DESCRIPTIONS DES MARCHANDISES/SERVICES:** MACHINES / EQUIPEMENT :  
 -GROUP100 : NETTOYAGE ET 1° REPOS , GROUP 200 :2emme REPOS ,GROUP 300 :PREPARATION  
 MOUTURE ,GROUP400 :MOUTURE ,GROUP 500 :ELECTRIQUE ,GROUP 600 :STOCKAGE ET  
 ENSACHAGE SUIVANT LA FACTURE N°2432 T0326 DU 14/01/2014

12 **DOCUMENT D'EXPEDITION REQUIS :**  
 2/3 CONNAISSEMENT ORIGINAUX CLEAN ON BOARD ETABLI A L'ORDRE DE LA BADR POUR LE  
 COMPTE DE L'ORDONNATEUR MARQUE FRET PAYE.  
 08 FACTURES ORIGINALES DEFINITIVES.  
 02 CERTIFICATS D'ORIGINES DELIVRES PAR LE PAYS DE L'EXPORTATEUR  
 04 LISTE DE COLLISAGES.  
 02 CERTIFICATS DE CONFORMITES ORIGINALES.  
 02 CERTIFICATS DE GARANTIES.

13 **PERIODES DE PRESENTATION DES DOCUMENTS :**  
 Dans les 21 jours après la date d'expédition

14	ASSURANCE COUVERTE PAR : <input checked="" type="checkbox"/> ordonnateur <input type="checkbox"/> bénéficiaire
15	AUTRES CONDITIONS :
16	INSTRUCTIONS SPECIALES DE L'ORDONNATEUR : 100 % payable contre documents d'expédition.
17	INSTRUCTIONS- FRAIS ET COMMISSIONS : tous les frais à l'étranger sont à la charge du fournisseur.
<p>Nous dégageons la BADR de tout risque de change          Nous vous autorisons au titre de cette lettre de crédit à débiter notre compte n° : 763.101.421.300.          Les marchandises sont affectées par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de vos engagements dans le cadre de ce crédit documentaire.          Ce crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publication 600 de la chambre de commerce internationale.          Tarif Douanier : 84 37 8000</p>	
<p>Signature de l'ordonnateur :  Date : 05/03/2014</p> <p>Nom et prénom : BENDAJDA Abdelhamid</p>	
Cadre réservé à l'Agence de Domiciliation	
<p>A confirmer les informations suivantes, et faire suivre les documents réglementaires ci-dessous par courrier à la DGA/OI/DCE à l'adresse 01, rue Mustapha bouhired , Alger :</p> <p>Document PREG : montant 24.190.683,00 DA    cours 106,7550    Date 05 MARS 2014</p> <p>Ou/ Ticket d'autorisation (AUT1) : montant, date de validité, nature du crédit</p> <p>Attestation de domiciliation de revente en l'état :    <input type="checkbox"/> oui    <input checked="" type="checkbox"/> non</p> <p>Attestation de domiciliation de prestation :    <input type="checkbox"/> oui    <input checked="" type="checkbox"/> non</p> <p>Autorisation pour importation produits réglementés :    <input type="checkbox"/> oui    <input checked="" type="checkbox"/> non</p> <p>Lettre d'engagement de non revente en l'état :    <input checked="" type="checkbox"/> oui    <input type="checkbox"/> non</p> <p>Autres précisions :</p> <p>Signature et cachet :   Directeur de l'agence : date 05.03.2014</p>	
Cadre réservé DCE	
Instructions et/ou observations :	
Date et visa de l'admission :	

**Annexe N°2 :**



SARL  
ZONE INDUSTRIALE  
W-SIDI BELABBES / ALGERIE

FACTURE PROFORMA  
NO : 2412 T0326  
DATE : 14.01.2014

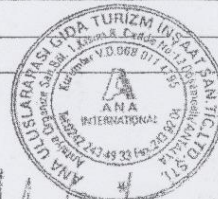
**MINOTERIE COMPLETE CAPACITE: 110 TON/24H**

ITEM NO	QTY	MACHINE/EQUIPMENT	PRIX TOTAL EURO
100	COMP.	GROUP 100: NETTOYAGE & 1'er REPOS	25.375,00 €
200	COMP.	GROUP 200: 2'emme REPOS	14.300,00 €
300	COMP.	GROUP 300: PREPARATION MOUTURE	10.175,00 €
400	COMP.	GROUP 400: MOUTURE	103.000,00 €
500	COMP.	GROUP 500: ELECTRIQUE	24.650,00 €
600	COMP.	GROUP 600: STOCKAGE ET ENSACHAGE	27.500,00 €
-	-	MONTAGE ET SUPERVIZOR (GRATUIT)	
TOTAL EURO			205.000,00 €
TRANSPORTS			15.000,00 €
TOTAL EURO CF PORT ORAN			220.000,00 €

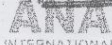
Modalite de paiement	% 100 L/C Lettre de credit irrevocable et confirme contre remise document a vue.
Delai de Livraison	90 Jours a partir de la reception de la lettre de credit operationelle.
Validite de l'offre	30 Jours a partir de la cette facture proforma
Garantie	12 Mois.

BENEFICIARY	ANA ULUSLARARASI GIDA TURIZM INSAAT SANAYI VE DIS TICARET LTD. STI.
BANK	ARAP TURK BANK
SWIFT CODE	ATUBTRISXXX
BRANCH	KONYA
IBAN	TR92 0009 1000 0009 2200 0024 33

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL DOMICILIATION IMPORT	A. L. E SIDI-BEL-ABBES 763
22/04/01/2014 1/10/000/19/EUR	05/03/2014
SIDI-BEL-ABBES LE,	



*M. M. M. M. M.*



**Annexe N°3 :**



**INVOICE**

SARL

ANA INTERNATIONAL

ZONE INDUSTRIELLE SIDI BEL ABBES

22000 ALGERIE

Antalya Organize Sanayi Bölgesi 1.Kısım 8.Cadde No:13  
Tel: 0242 243 49 33 Fax: 0242 243 92 04 ANTALYA  
Antalya Kurumlar V.D. 068 011 47 95, TURKEY

SERİA N° 96340

DATE: 15/04/2014

DESCRIPTION	Quantity	Unit price, €	Total price, €
GROUP 100 NETTOYAGE 1ER REPOS	1	25.375.00 €	25.375.00 €
GROUP 200 :2EMME REPOS	1	14.300.00 €	14.300.00 €
GROUP 300 :PREPARATION MOUTURE	1	10.175.00 €	10.175.00 €
GROUP 400 :MOUTURE	1	103.000.00 €	103.000.00 €
GROUP 500 :ELECTRIQUE	1	24.650.00 €	24.650.00 €
GROUP 600 :STOCKAGE ET ENSACHAGE	1	27.500.00 €	27.500.00 €

DELIVERY TERMS :CFR PORT D'ORAN  
L/C NUMBER 13 5000762 NOUS CERTIFIONS QUE  
LA MARCHANDISE LIVREE EST DE TOUS POINTS  
DE VUE CONFORME A LA FACTURE PROVENANT RURAL  
NO 2412 T0326 DU 14/01/2014  
NUMBER OF BOX :168 PACKING  
CONTAINER NO : CAIU 8842075 AMFU 5026023  
AMFU 502703 4 ARKU 8362250 ARKU 8367120  
FCIU 9266420 0 ARKU 838235 8 ARKU 842543 0  
SIDI-BEL-ABBES LE

DOMICILIATION IMPORT

A. L. E  
SIDI-BEL-ABBES 763

10/08/19 EUR  
05/03/2014

MONTAGE ET SUPERVIZOR(GRATUIT)  
TOTAL EURO 205.000.00 €  
TRANSPORTS 15.000.00 €  
TOTAL EURO CF PORT ORAN 220.000.00 €

Container No.	Number of box	Net Weight (KG)	Gross Weight (KG)	Value, €
As shown as on top	168 PCS	108.455	108.745	220.000,00 €
Total:	168 PCS	108.455	108.745	220.000,00 €

Antalya Organize Sanayi Bölgesi 1.Kısım 8. Cadde No: 13 ANTALYA / TÜRKİYE  
Phone: +90 242 243 49 33 • Fax: +90 242 243 92 04 • info@anamilling.com  
www.anamilling.com

**Annexe N°4 :**

— 1 —

**FICHE DE CONTROLE (1)**

Instructions n°  
Anne

Modèle F. DI.

Intermédiaire agréé

**BANQUE  
DE L'AGRICULTURE ET DU  
DEVELOPPEMENT RURAL**

Agence

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

**Dossier de domiciliation  
DI  
Importation à délai normal**

Nom et adresse  
de l'importateur :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Références diverses  
concernant l'importateur

.....

Numéro du guichet domiciliaire

.....

**DATES**

1° Date d'ouverture du dossier

---

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

---

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

---

4° Date d'établissement du « bilan »  
(9 mois après l'ouverture)

---

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

---

**PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER**

**CONTRAT COMMERCIAL**

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


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

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

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

**OBSERVATIONS GENERALES**

# Annexe N°5 :

Shipper ANA INTERNATIONAL ANATALYA ORGANIZE SANAYI BOLGESI 1.KISIM 8.CADDE NR 13 ANTALYA TURKIYE TEL:+90.242.243.4933 FAX:90.242.243.92.04		<b>BILL OF LADING</b> for combined (transport or port to port shipment) <input checked="" type="checkbox"/> <b>Bill of Lading</b> <input type="checkbox"/> <b>Express Sea Waybill</b>		B.L. No. Reference No. AYT14005229 14/04/611/07000130-0005229 /001
Consignee (not negotiable unless consigned to order) A L'ORDRE DE LA BADR		Carrier <b>DANMAR LINES</b> Registered office: DANMAR LINES LTD. P.O. Box 2651 4002 Basel (Switzerland)		
Notify address (see Clause 18) SARL MT ZONE INDUSTRIELLE SIDI BEL ABBES 22000 ALGERIE		RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of containers or other packages or units indicated stated by the shipper to comprise the goods specified for carriage subject to all the terms hereof (INCLUDING THE TERMS ON PAGE 1 HEREOF AND THE TERMS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. In accepting this Bill of Lading the merchant expressly accepts and agrees to all its terms, conditions and exceptions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the merchant. IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated below all of this tenor and date has been signed, one of which being accomplished the others to stand void.		
Pre-carriage by Vessel MARTINE A AKL04N14		Place of receipt by pre-carrier ANTALYA, PORT TURKEY		
Port of discharge PORT D'ORAN		Place of delivery by on-carrier ALGIERS \ ALGERIA TEL: 213 21 230101		
Marks and Nos.		Number and kind of packages : description of goods 213 21 230101		
		Gross weight 108,745.000-KGS		
AS PER ATTACHED LIST				
-FREIGHT PREPAID -FCL/FCL -SHIPPER'S LOAD, STOW & COUNT -SHIPPED ON BOARD 19/04/2014				
ABOVE PARTICULARS AS DECLARED BY SHIPPER				
Total No. of containers/ packages (refer to clause 13.5 on reverse side regarding limitation) ISSUING AGENT DHL Global Forwarding Taşimacılık A.Ş. Metin Kasapoğlu Cad. No:38/8 Lara Yolu 07160 Antalya / TÜRKİYE Tel:+90 (0242)311 53 03		Excess Value Declaration: Refer to clause 13.3 and 13.4 on reverse side.		Prepaid Prepaid AS AGREED 19/04/2014
		Collect		
Freight payable at ANTALYA		Place and date of issue ANTALYA 19/04/2014		
Number of original Bs/L (only applicable if marked "Bill of Lading") 3 ORG./3 COPY		Signed on behalf of the carrier: Danmar Lines Ltd.  GLOBAL FORWARDING TAŞIMACILIK A.Ş. ANTALYA SUBESİ as agents		
Carrier's liability is in accordance with clauses 12, 14 and 20 of overleaf CONDITIONS OF CARRIAGE				

**Annexe N°6 :**

— 2 —

**INSCRIPTION FACULTATIVE**

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

**COUVERTURES DE CHANGE**

TERME

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

PRELEVEMENTS DE DEVISES : Achats au comptant ou levées de terme

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

OBSERVATIONS (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie etc.....)

--

JUSTIFICATIONS D'EXPEDITION

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

**Annexe N°7 :**

**INSCRIPTION FACULTATIVE**

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

**REGLEMENTS DES IMPORTATIONS**

**F. FACTURES DEFINITIVES ET NOTES DE FRAIS ACCESSOIRES**

Date et références des factures et notes	MONTANTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours	En D.A.	
TOTAL .....				

**T. TRANSFERTS A L'ETRANGER ET PAYEMENTS DIVERS (Y COMPRIS LES PAYEMENTS EFFECTUES EN ALGERIE EN DINARS POUR DES FRAIS ENCOURUS A L'ETRANGER)**

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

**R. RAPATRIEMENTS DE L'ETRANGER**

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

**D. JUSTIFICATIONS D'IMPORTATION (DECLARATIONS EN DOUANE, AVIS D'IMPUTATION R.S.I, FACTURES N'EXCEDANT PAS 10.000 NF ANNOTEES ET VISEES PAR LE BUREAU DE DOUANE)**

DATES ET NUMEROS des déclarations, (avis RB-I) et factures visées	VALEURS EN DOUANE			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL .....				

**Annexe N°8 :**

Annexe N°8

**GRILLE DE TARIFICATION DES COMMISSIONS APPLICABLES PAR LA BADR  
A LA CLIENTELE DANS LE CADRE DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER**

INTITULE DES OPERATIONS	CODE OPERATION	MODE DE PRELEVEMENT Manuel (M) ou Généré (G)	TARIFICATION	DATE DE VALEUR	COMPTE GL
<b>VIII. OPERATIONS AVEC L'ETRANGER</b>					
<b>1. Opérations à l'import</b>					
<b>1.1. Domiciliation</b>					
Ouverture du dossier (à prélever en agence)	CD2	M	3 000 DA	Jour exécution	702 219
1.2. Ordres de paiement en faveur de l'étranger (transferts libérés) règlement	LST CD1	G	0,25 % + 0,10% commission Banque d'Algérie, Min 2 500 DA + Frais de SWIFT/3 500 DA	Jour exécution valeur	708 312 801
<b>1.3. Encassements (simples / documentaires)</b>					
<b>1.3.1. Présentation à l'encaissement, à l'acceptation, avis de sort, retour impayé... (à prélever en agence)</b>					
1.3.1.1. Commission d'encaissement			2 500 DA		
1.3.1.2. Commission documentaire			2 500 DA		
1.3.1.3. Commission de traitement	RL6	M	2 500 DA	Jour exécution bourse	708 709
1.3.1.4. Commission d'acceptation			0,15 % min 2 500 DA		
1.3.1.5. Commission de télécommunication			2 500 DA		
1.3.2. Règlement transfert	LST CD1	G	0,25 %, Min 2 500 DA + Frais de SWIFT/3 500 DA	Jour exécution bourse	708 312
1.3.3. Aval d'effets (à prélever en agence)	CD2	M	0,625 % par période de trois (3) mois indivisible minimum 5 000 DA	Jour exécution	707 219
<b>1.4. Crédits documentaires</b>					
1.4.1. Ouverture de dossier	XD1	G	5 000 DA + frais Swift/3 500 DA	Jour notification	708 709



**GRILLE DE TARIFICATION DES COMMISSIONS APPLICABLES PAR LA BADR  
A LA CLIENTELE DANS LE CADRE DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER**

1.4.2. Modification (sauf prorogation ou augmentation du montant)		XD4	G	708 709	
				1 500 DA	708 709
1.4.2.1.	Frais télécommunication			1 000 DA	708 709
1.4.2.2.	Commission fixe (sans prorogation)			2 000 DA	
1.4.2.3.	Frais de traduction			500 DA	
1.4.2.4.	Frais négociation de documents				
1.4.3. Engagement OCD (commission décomptée sur le montant max de l'engagement ou de l'engagement restant à réaliser s'il s'agit de prorogation de crédit, et est payable globalement en début de période (s))					
1.4.3.1.	A l'émission du crédit : Commission fixe	XD1	G	5 000 DA + Frais de Swift :	708 709
	- Crédit provisionné en totalité			Europe 1 000 DA Magreb 1 500 DA Autres 3 500 DA	
	- Crédit non ou partiellement provisionné :			0,25% par trimestre indivisible, minimum 5 000 DA 0,625% par trimestre indivisible, minimum 5 000 DA	
1.4.3.2. A la prorogation pour la tranche de durée au delà de la/les période(s) indivisible(s) initiale(s) (augmentation de montant)					
	- Crédit provisionné en totalité	XD4	G	0,1 % par période d'un mois minimum 2000 DA	708 709
	- Crédit non ou partiellement provisionné			0,25 % par période d'un mois minimum 2000 DA	
1.4.4.	Règlement (utilisation, commissions etc..)	LS3	G	0,25 %, + 0,1% commission BA, Min 3 000 DA + Frais de SWIFT :	708 709
				Europe 1 000 DA Magreb 1 500 DA Autres 3 500 DA	
1.4.5.	Engagement par acceptation ou de paiement différé	XD5	G	0,625 % /trimestre, minimum 10 000 DA	708 709
1.4.6.	Engagement par refinancement de crédits	CD1	M	0,625 % /trimestre, minimum 10 000 DA	



**GRILLE DE TARIFICATION DES COMMISSIONS APPLICABLES PAR LA BADR  
A LA CLIENTELE DANS LE CADRE DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER**

1.5. Crédits extérieurs supérieurs à un an		CD1	M	2% sur l'encours payable en même temps que les intérêts du crédit extérieur	Début de chaque période	708 709
1.5.1. Aval d'effets représentatifs de crédits fournisseurs de durée supérieure à une année (à prélever en agence)	2% sur l'encours payable en même temps que les intérêts du crédit extérieur					
1.5.2. Garanties de paiement sur crédits extérieurs (acheteurs ou financiers)				2% sur l'encours payable en même temps que les intérêts du crédit extérieur	Début de chaque période	
1.5.3. Rétrocession de crédits extérieurs (acheteurs ou financiers)				2% sur l'encours payable en même temps que les intérêts du crédit extérieur	Jour engagement du dossier	
1.5.4. Gestion de crédits extérieurs soumis à déclaration à la BA (dette extérieure)				0,1 % flat minimum 10 000 DA / Dossier	Jour exécution bourse.	
1.5.5. Règlement (principal, intérêts, commissions)		LS3	G	0,25% + 0,1% commission BA, min 3 000 DA		
<b>2. Opérations à l'export</b>						
2.1. Domiciliation (à prélever en agence)		CD2	M	1 000 DA	Jour ratification.	707 219
2.2. Rapatriements libres		CD1	M	0,1 %, Minimum 3 500 DA	Jour exécution bourse	708 312
<b>2.3. Encaissement (simples, documentaires – Les documents sont adressés pour autant qu'il est possible par courrier spécial, frais débités directement sur le donneur d'ordre.)</b>						
2.3.1. Envoi pour encaissement d'effets simples				0,15 %		708 709
2.3.2. Envoi pour acceptation ou encaissement d'effets documentaires		CD1	M	0,15 %	Jour envoi	708 708
2.3.3. Demande de sort				Gratuit		





**GRILLE DE TARIFICATION DES COMMISSIONS APPLICABLES PAR LA BADR  
A LA CLIENTELE DANS LE CADRE DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER**

3. Opérations non commerciales (pour le compte de particuliers ou du non résidents)					
3.1. Sur comptes en Dinars					
3.1.1. Transfert (opérations autorisées par la réglementation des changes)	MVD CD1	M	0,25 % + 0,10% commission Banque d'Algérie, Minimum 2 500 DA + Frais de SWIFT/3 500 DA	Jour exécution	708 312
3.1.2. Rapatriement			Gratuit		
3.2. Sur comptes Devises					
3.2.1. Virement en faveur de l'étranger	LST ou CD1	M	0,25 %, Minimum 2 500 DA + Frais de SWIFT/3 500 DA	Jour exécution bourse	708 312
3.2.2. Encasement de chèques tirés sur l'étranger	CD1	M	0,50 %, Minimum 1 500 DA + frais correspondant	Jour opération	708 312
3.2.3. Commission sur l'encaissement des chèques de voyage			0,50 %, Minimum 1 500 DA + frais correspondant		
3.2.4. Rapatriement (libre ou sur encaissement) Commissions sur les ordres de paiement reçus de l'étranger, à savoir :					
3.2.4.1. Faveur client BADR			Gratuit		
3.2.4.2. Faveur clients autres Banques	CD1	M	0,1 %, Minimum 800 DA (à la charge du bénéficiaire, retenue sur le montant rapatrié)	Jour exécution	708 312
3.2.4.3. Frais d'annulation			1 000 DA (à la charge du donneur d'ordre)		
3.2.4.4. Frais de retour des Fonds			1 500 DA (à la charge du donneur d'ordre, retenue sur le montant des fonds retournés)		
4. Divers					
4.1. Obtention de renseignements commerciaux auprès des correspondants étrangers (à prélever en agence)	CD1	M	5 000 DA + Frais correspondant	Jour exécution	708 312
4.2. Frais de recherche			Voir annexe N°5		



**Annexe N°9 :**

**TABLEAU COMPARATIF (BILAN)**

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

**REGULARISATION DES DIFFERENCES**

EXCEDENT DE REGLEMENT (+) (ligne E ci-dessus)			INSUFFISANCE DE REGLEMENT (—) (ligne I ci-dessus)		
	Devises	D.A.		Devises	D.A.
1. Rapatriements :			5. Règlements :		
Date .....			Date .....		
Cours .....			Cours .....		
2. Chevauchements :			6. Chevauchements :		
Référence du dossier preneur .....			Référence du dossier donneur .....		
Mois de domiciliation .....			Mois de domiciliation .....		
Nombre de mois d'écart .....			Nombre de mois d'écart .....		
3. Rectification de valeur en douane (augmentation) .....			7. Rectification de valeur en douane (diminution) .....		
Référence du titre rectificatif .....			Référence du titre rectificatif .....		
Date .....			Date .....		
4. Différence finale .....			8. Différence finale .....		
TOTAL de vérification .....			TOTAL de vérification .....		

observations sur la régularisation (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie, autorisations, etc.,...)

**DECISION DE LA BANQUE**

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

## Annexe N° 10 :

### Ecoles des hautes études commerciales

- EHEC-

# Questionnaire

Messieurs, dames :

Dans le cadre de la préparation de notre mémoire de fin d'études, pour l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales, option *affaire internationale*, à l'école des hautes études commerciales (EHEC) ex INC de Kolea et dont le thème porte sur « l'apport du crédit documentaire dans les opérations d'importation », on vous prie de bien vouloir renseigner le présent questionnaire.

On vous assure de l'anonymat de vos réponses, car celui-ci est à usage strictement scientifique.

On vous remercie d'avance pour votre précieuse collaboration.

Mr. ZERAKA Mustapha.

**\* Veuillez cocher la case correspondante :**

**Premier partie :**

**1. Quel est le statut de votre entreprise :**

\* public

\* privé

**2. quelle est la technique de paiement que vous préférez dans les opérations import-export ?**

- la remise documentaire

- le crédit documentaire

- le transfert simpl

**3. pour la technique du crédit documentaire quel type utilisez-vous ?**

- Irrévocable

- Irrévocable et confirmé

**4. pour l'imposition du crédit documentaire comme la seule technique de paiement, êtes-vous d'accord ?**

- Oui

- Non

**- pourquoi :**

.....  
.....  
.....  
.....

**5. selon vous, quelles sont les raisons principales de l'imposition du crédit documentaire ?**

- pour diminuer la facture des importations

- la sécurité des opérations du commerce extérieur

- diffusion de la technique

- autres

**6. Pensez-vous que cette imposition atteigne ses objectifs :**

- oui

- non

**7. a votre avis, quelles sont les répercussions de cette imposition ?**

.....  
.....  
.....  
.....

**Deuxième partie :**

**8. sur quel critère vous choisissez la BADR ?**

- fiabilité.

- la facilité de transaction.

- les tarifs proposés.

- la sécurité et la garantie.

- autre.

**9. comment trouvez-vous les outils offerts par la BADR ?**

- très suffisantes
- suffisante
- neutre
- insuffisantes

**10. êtes-vous satisfait des services proposés par la BADR?**

- très satisfaisant
- satisfaisant
- neutre
- mauvais

**11. est ce que la BADR facilite les opérations import export ?**

- oui
- non

**12. Indiquez votre degré de satisfaction concernant les caractéristiques suivantes :**

Degré de satisfaction caractéristique	Très satisfait	Satisfait	Normal	Pas satisfait	Pas du tout satisfait
Connaissances et compétences					
Réponse à vos demandes					
Professionalité					
Attention reçue					
Prédisposition pour aider					

**13. Souhaitez-vous nous faire part d'un commentaire pour l'amélioration du service?**

.....

.....

.....

.....

.....

Merci pour votre collaboration

## Table des matières

Dédicaces	
Remerciements	
Résumé	
Abstract	
ملخص	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des abréviations	
Sommaire	
<b>Introduction général</b>	<b>2</b>
<b>Chapitre 1 : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international</b>	<b>6</b>
Section 1 : Le contrat de commerce international	7
1    Définition des contrats internationaux :	7
2    L'offre commerciale :	7
3    Effets du contrat de commerce international :	8
3.1    Obligations des parties:	8
3.2    Transfert de propriété et de risques :	8
4    Principales clauses du contrat de commerce international :	9
4.1    Clauses à caractère économique :	9
4.2    Clauses à caractère juridique :	9
5    Les garanties bancaires :	10
5.1.    La caution de soumission (BID BOND):	10
5.2.    La caution de restitution d'avance (ADVANCE PAYMENT):	11
5.3.    La caution de bonne fin (PERFORMANCE BOND) :	11
5.4.    La caution de retenue de garantie:	11
Section 2 : Les incoterms	12
1    Définitions des Incoterms :	12
2    Présentation des différents incoterms :	13
3    Les différents modes de classement des Incoterms :	16
3.1    Le classement selon le type de vente :	16
3.2    Le classement par famille :	16
3.3    Le classement par mode de transport :	17
4    Le choix de l'incoterm :	17
5    Principales recommandations :	18
5.1.    Désignation de l'incoterm	18
5.2.    Assurance transport	18
5.3.    Transfert de risque	19
6    Les limites des Incoterms :	19
Section 3 : Les documents commerciaux	20
1    Les documents de prix:	20
1.1.    La facture pro forma:	20
1.2.    La facture commerciale (définitive) :	20
1.3.    La facture provisoire :	21
1.4.    La facture consulaire :	21
2    Les documents de transport:	21
2.1    Le transport maritime : le connaissement/Bill of Lading (B/L):	21
2.2.    Le transport aérien : LTA (Lettre de Transport Aérien/Airway Bill):	23

2.3. La lettre de transport routier (truck way bill) LTR:.....	23
2.4. Le duplicata de lettre de voiture international DLVI : .....	24
2.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition): .....	24
2.6. Document de transport combiné FIATA (multimodal):.....	24
3 Les documents d'assurance: .....	24
3.1. La police d'assurance : .....	25
3.2. Le certificat d'assurance.....	26
3.3. L'avenant .....	26
4 Documents de garantie:.....	26
4.1. Le certificat d'origine: .....	26
4.2. Le certificat sanitaire ou phytosanitaire:.....	26
4.3. Le certificat d'analyse: .....	26
4.4. Le certificat d'usine : .....	27
4.5. Le certificat de circulation des marchandises:.....	27
4.6. La facture douanière : .....	27
5 Normes internationales pour les documents :.....	27
Section 4 : La domiciliation bancaire .....	29
1 Définition: .....	29
2 La domiciliation des importations:.....	29
2.1. Définition:.....	30
2.2. Condition préalable à la domiciliation:.....	30
2.3. Cadre réglementaire:.....	31
2.4. Procédure de domiciliation des importations: .....	32
3 La domiciliation des exportations: .....	34
3.1. Définition:.....	34
3.2. Procédure de domiciliation des exportations:.....	35
4 Les dispensés de la domiciliation bancaire : .....	37
<b>Chapitre 2 : les modes de paiement utilisés dans le commerce international .....</b>	<b>40</b>
Section 1 : Le transfert libre.....	41
1 Définition: .....	41
2 Les catégories du transfert libre: .....	41
2.1. Le transfert libre commercial: .....	41
2.2. Le transfert libre non commercial: .....	43
3 Avantages et inconvénient de l'encaissement simple : .....	43
3.1. Avantages: .....	43
3.2. Inconvénients:.....	43
4 Le contre remboursement : .....	44
Section 2 : L'encaissement documentaire.....	45
1 Définition.....	45
2 Cadre Règlementaire de la remise documentaire .....	45
3 Les intervenants.....	46
3.1. Le donneur d'ordre ou remettant : .....	46
3.2. Le tiré :.....	46
3.3. La banque remettante :.....	46
3.4. La banque présentatrice :.....	46
4 Formes de réalisation: .....	46
4.1. Remdoc contre paiement à vue:.....	46
4.2. Remdoc contre acceptation :.....	47
4.3. Remdoc contre acceptation et aval : .....	47
4.4. Remdoc contre lettre d'engagement : .....	47

5	Le fonctionnement d'une remise documentaire: .....	47
5.1.	Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties: .....	48
5.2.	Expédition des marchandises:.....	48
5.3.	Remise des documents:.....	48
5.4.	Envoi des documents à la banque présentatrice: .....	48
5.5.	Remise des documents à l'acheteur: .....	48
5.6.	Paiement ou acceptation: .....	49
5.7.	Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante.....	49
5.8.	Crédit au vendeur:.....	49
6	Caractéristiques d'une remise documentaire: .....	50
7	Avantages et inconvénients de la remise documentaire:.....	51
7.1.	Les avantages: .....	51
7.2.	Les limites: .....	51
8	Les motifs de non-paiement de la banque: .....	52
Section 3 : Le crédit documentaire .....		53
1	Définition: .....	53
2	Cadre réglementaire: .....	54
3	Les intervenants:.....	54
3.1.	Le donneur d'ordre: .....	54
3.2.	Le bénéficiaire : .....	55
3.3.	La banque émettrice :.....	55
3.4.	La banque notificatrice : .....	55
3.5.	La banque confirmatrice: .....	55
3.6.	La banque désignée : .....	55
4	Déroulement et mécanisme d'une opération de crédit documentaire:.....	55
5	Les différentes formes de crédit documentaire .....	57
5.1.	Selon le critère de sécurité:.....	57
5.2.	Selon le critère Modes de réalisation:.....	58
5.3.	Selon le critère de financement: .....	59
6	Les caractéristiques du crédit documentaire: .....	60
6.1.	Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :.....	60
6.2.	Les indications du crédit documentaire :.....	60
7	Avantages et inconvénients des crédits documentaires.....	61
7.1.	Pour l'importateur: .....	61
7.2.	Pour l'exportateur:.....	62
8	Risques liés au crédit documentaire: .....	62
8.1.	Pour l'importateur:.....	62
8.2.	Pour les banques: .....	63
Section 4 : Les instruments de paiement à l'international.....		64
1	Le chèque: .....	64
1.1.	Définition:.....	64
1.2.	Élément du chèque:.....	64
1.3.	Les intervenants: .....	65
1.4.	Le technique du chèque: .....	65
1.5.	Les avantages et les inconvénients du chèque:.....	65
2	Le virement: .....	66
2.1.	Définition:.....	66
2.2.	La mise en place d'un virement: .....	66
2.3.	Les types de virement: .....	66
2.4.	Éléments du virement: .....	67

2.5. Les avantages et les inconvénients de virement: .....	68
3 Les effets de commerce: .....	68
3.1. La lettre de change: .....	69
3.2. Le billet à ordre: .....	71
<b>Chapitre 3 : le crédit documentaire au sein de la BADR .....</b>	<b>75</b>
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil .....	76
1 Présentation et l'évolution de la BADR .....	76
1.1. Présentation de la BADR .....	76
1.2. L'évolution de la BADR .....	77
2 Le statut juridique de la BADR : .....	78
3 La B.A.D.R par les chiffres (dimensions physique et financières) : .....	78
3.1. Les comptes de la BADR : .....	79
3.2. Les ressources de la BADR : .....	79
3.3. Le financement de la BADR : .....	79
3.4. le chiffre d'affaire de la BADR : .....	80
4 Missions et stratégies de la BADR : .....	81
4.1. Les missions de la BADR : .....	81
4.2. Les grands axes de la stratégie de la BADR : .....	81
5 L'organisation de la BADR : .....	83
5.1. Composition, relation et rôles : .....	83
5.2. L'organigramme général de la BADR : .....	84
Section 2 : Le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import .....	86
1 Présentation du contrat : .....	86
2 L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BADR, agence 763: .....	86
2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation: .....	87
2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle: .....	87
2.3. La constitution de la commission de domiciliation .....	88
3 L'ouverture du crédit documentaire import : .....	88
3.1. Pour l'importateur: .....	88
3.2. Pour le banquier: .....	90
4 L'apurement du dossier de domiciliation: .....	92
5 Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire: .....	93
Section 3 : L'analyse du crédit documentaire par un questionnaire .....	95
1 Présentation de l'enquête par questionnaire : .....	95
2 Le questionnaire : .....	96
2.1. Questionnaire sur le crédit documentaire : .....	96
2.2. Questionnaire de satisfaction sur la banque BADR : .....	101
3 Analyse globale des résultats de l'enquête : .....	104
Section 4 : Remarques et recommandations .....	106
1 Remarque : .....	106
1.1. Le contrat commercial : .....	106
1.2. Le crédit documentaire : .....	106
1.3. La banque BADR : .....	107
2 Recommandations : .....	107
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>111</b>
Bibliographie	
Annexes	