

Ecole Des Hautes Etudes Commerciales



**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention d'un Master en
Sciences Commerciales**

Option : Affaires Internationales

Thème :

**Le financement des transactions
internationales**

**Cas pratique : Etude comparative entre le
crédit documentaire et remise documentaire**

Elaboré par :

TOUMACHE Hamza Rayane

ZEMAM Nazim

Encadré par :

Mme BOUDIFA Hakima

Maitre de conférences « A »

EHEC Alger

8^{eme} Promotion

Juin 2021

Ecole Des Hautes Etudes Commerciales



Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention d'un Master en

Sciences Commerciales

Option : Affaires Internationales

Thème :

**Le financement des transactions
internationals**

**Cas pratique : Etude comparative entre le
crédit documentaire et remise documentaire**

Elaboré par :

TOUMACHE Hamza Rayane

ZEMAM Nazim

Encadré par :

Mme BOUDIFA Hakima

Maitre de conférences « A »

EHEC Alger

8^{eme} Promotion

Juin 2021

Dédicaces

Je dédie ce travail à Mes Parents, à qui je présente ma reconnaissance éternelle et ma profonde gratitude pour les sacrifices qu'ils ont supporté pour mon éducation et ma formation.

Qui ont attendu avec patience les fruits de leurs sacrifices et de leur bonne éducation

A mes Sœur Amel et Selma qui ont constamment été là pour moi.

Enfin, je dédie ce mémoire à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à réaliser ce projet de fin d'études.

Remerciement

Tout d'abord, nous tenons à remercier Dieu le tout - puissant, de nous avoir guidés à travers nos choix et notre travail.

*Nous tenons aussi à remercier notre encadreur Mme **BOUDIFA Hakima** pour son soutien, ses efforts et sa disponibilité. Et merci à mon binôme **TOUMACHE Hamza** avec qui j'ai eu le plaisir de travailler pour réaliser ce projet de fin d'étude*

*J'adresse les plus sincères remerciements à Mr **KICHE** le directeur des opérations d'ABC BANK pour sa gratitude, sa patience et ses orientations Je tiens également à exprimer mes sincères remerciements à toute l'équipe du **front & back** office de l'agence **ABC** et la **direction des opérations documentaires** pour leurs soutiens et leurs aide et conseils précieux,*

Aux enseignants de l'école des hautes études commerciales et de l'école Supérieure de gestion et commerce international.

Mes chers amis et collègues qui m'ont apporté leur aide et soutien moral tout au long de ma démarche.

A mes proches amies qui me sont cher, qui vraiment n'ont jamais cessé de m'aider, m'écouter et m'encourager et à qui je souhaite bonne chance dans leurs projets d'avenir : Farouk, Yazid, Laid, Ryadh, Katia, Yacine, Sofiane, Ghanou, Zinou, Nabil, Adel, Amir, Malik, Rassim et Ascia ;

*Nous tenons d'autre part à remercier vivement la bibliothécaire **d'EHEC**.*

Enfin, nous remercions tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail de recherche.

Nazim.

Dédicaces

Je dédie ce travail à Mes Parents, à qui je présente ma reconnaissance éternelle et ma profonde gratitude pour les sacrifices qu'ils ont supporté pour mon éducation et ma formation.

Qui ont attendu avec patience les fruits de leurs sacrifices et de leur bonne éducation.

Enfin, je dédie ce mémoire à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à réaliser ce projet de fin d'études.

Remerciement

Tout d'abord, nous tenons à remercier Dieu le tout - puissant, de nous avoir guidés à travers nos choix et notre travail.

*Nous tenons aussi à remercier notre encadreur Mme **BOUDIFA Hakima** pour son soutien, ses efforts et sa disponibilité. Et merci à mon binôme **ZEMAM Nazim** avec qui j'ai eu le plaisir de travailler pour réaliser ce projet de fin d'étude*

*J'adresse les plus sincères remerciements à Mr **KICHE** le directeur des opérations d'ABC BANK pour sa gratitude, sa patience et ses orientations Je tiens également à exprimer mes sincères remerciements à toute l'équipe du **front & back** office de l'agence **ABC** et la **direction des opérations documentaires** pour leurs soutiens et leurs aide et conseils précieux,*

Aux enseignants de l'école des hautes études commerciales et de l'école Supérieure de gestion et commerce international.

Mes chers amis et collègues qui m'ont apporté leur aide et soutien moral tout au long de ma démarche.

A mes proches amies qui me sont cher, qui vraiment n'ont jamais cessé de m'aider, m'écouter et m'encourager et à qui je souhaite bonne chance dans leurs projets d'avenir : Ryad, Aido, Katia, Lycia, Mohamed, Rayane, Ghiles, Rostane, Karim, Anis, Nazim, Rayan ;

*Nous tenons d'autre part à remercier vivement la bibliothécaire **d'EHEC**.*

Enfin, nous remercions tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail de recherche.

Rayane.

Résumé

En commerce extérieur, la banque est considérée comme un intermédiaire qui garantit le bon fonctionnement et qui, en offrant des moyens et des techniques de paiement qui assurent le transfert des biens et des services dans le cas d'importation et exportation, comme la remise documentaire et le crédit documentaire.

Ce mémoire de recherche aborde les fondements liés aux opérations de commerce extérieur, en se focalisant sur les exigences du contrat commercial, les incoterms et la domiciliation. Il expose les différentes techniques de paiement et de financement utilisées dans le commerce international, ainsi que les principaux risques encourus lors de ces opérations et leurs techniques de couverture, tout en mettant en valeur les garanties bancaires internationales.

La finalité de notre étude est de comparer la remise documentaire et le crédit documentaire en mettant en évidence les éléments de convergence et de divergence entre ces deux techniques.

Abstract

In foreign trade, the bank is considered as an intermediary that guarantees the proper functioning and that offers means and techniques of payment that ensure the transfer of goods and services in the case of import and export, such as the documentary remittance and the documentary credit.

This research paper addresses the basics of foreign trade operations, focusing on the requirements of the commercial contract, incoterms and direct debit. It exposes the different payment and financing techniques used in international trade, as well as the main risks incurred during these operations and their coverage techniques, while highlighting the international bank guarantees.

purpose of our study is to compare the documentary remittance and the documentary credit by highlighting the elements of convergence and divergence between these two techniques.

ملخص

في التجارة الخارجية، يعتبر البنك وسيطاً يضمن حسن سير العمل ويقدم وسائل وأساليب الدفع التي تضمن نقل السلع والخدمات في حالة الاستيراد والتصدير، مثل الحوالات المستندية والاعتماد المستندي.

تتناول هذه الورقة البحثية أساسيات عمليات التجارة الخارجية، مع التركيز على متطلبات العقد التجاري، وشروط التجارة الدولية والخصم المباشر. يعرض تقنيات الدفع والتمويل المختلفة المستخدمة في التجارة الدولية، وكذلك المخاطر الرئيسية التي تحدث أثناء هذه العمليات وتقنيات تغطيتها، مع تسليط الضوء على الضمانات المصرفية الدولية.

الغرض من دراستنا هو مقارنة التحويل المستندي والائتمان المستندي من خلال إبراز عناصر التقارب والاختلاف بين هاتين الطريقتين.

Liste des tableaux

Tableau 1 : Les obligations des parties chargeur-transporteur	21
Tableau 2: Les obligations des parties chargeur-transporteur (LTA).....	22
Tableau 3: Les obligations des parties expéditeur-transporteur	23
Tableau 4: Les obligations contractées par le document ferroviaire	24
Tableau 5 : Répartition des frais selon l'Incoterm retenu	35
Tableau 6: Avantages et inconvénients du chèque.....	57
Tableau 7: Avantages et inconvénients du virement.....	58
Tableau 8: Avantages et inconvénients de la lettre de change.....	60
Tableau 9: Avantages et inconvénients du billet à ordre.....	61
Tableau 10: Avantages et inconvénients du transfert libre.....	65
Tableau 11: Avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	69
Tableau 12: Avantages et inconvénients du crédit documentaire.....	76
Tableau 13: Distinction entre la garantie et le cautionnement.....	80
Tableau 14: agences de banque ABC à travers les régions d'Algérie.....	92
Tableau 15 : comparaison entre crédit documentaire et remise documentaire.....	113
Tableau 16: Risque et garantie entre credoc et remdoc.....	119
Tableau 17 : Synthèse des résultats comparatifs	121

Liste des figures

Figure N°1 : Traitement d'un chèque.

Figure N°2 : Traitement d'une lettre de change.

Figure N°3 : Déroulement de la remise documentaire.

Figure N°4 : Schéma du fonctionnement d'un crédit documentaire.

Figure N°5 : Codification du numéro de domiciliation.

Liste d'abréviations

ABC	Arab Banking Corporation.
ABEF	Association des banques et des établissements financiers.
BA	Banque d'Algérie.
CAAR	Compagnie algérienne d'assurance et de réassurance.
CCI	Chambre de commerce et d'industrie.
CFR	Cost and Freight / coût et fret.
CIF	Cost Insurance & Freight / Coût, assurance et fret.
CIP	Carriage and Insurance Paid to.
CLC	Certificat de libre commercialisation.
CNRC	Centre National du Registre du Commerce.
CPT	Carriage Paid To / Port payé jusqu'à.
CREDOC	Crédit Documentaire.
DAP	Delivered at Place / Rendu au lieu de destination.
DPU	Delivered at Place Unloaded / Rendu au lieu de destination déchargé
DDP	Delivered Duty Paid.
DHL	Dalsey, Hillblom, Lynn.
DI	Domiciliation d'importation a délai normal.
DIP	Domiciliation d'importation a délai spécial.
DLVI	Duplicata de la lettre de voiture international.
DZD	Dinar algérien.
EUR	Certificat de circulation de marchandises.
EURL	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée.
EXW	Ex Works.
FAS	Free Alongside Ship.
FCA	Free Carrier.
FOB	Free On Board.
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.
HOS	Hecksher, Ohlin, Samuelson, Stolper.
HT	Hors Taxe.
ICC	International Chamber of Commerce.

IFC	International finance corporation.
ISO	Organisation internationale de normalisation.
LTA	Lettre de transport aérien.
LTR	Lettre de transport routier.
MENA	Middle East and North Africa.
MT	Message Type.
NIF	Numéro d'identification fiscal.
NPI	Nouveaux pays industrialisés.
OMC	Organisation mondiale du commerce.
ORD	Organe de règlement des différends.
PME	Petite ou moyenne entreprise.
REMDOC	Remise documentaire.
RIB	Relevé d'Identité Bancaire.
RUGD	Règles Uniformes relatives aux Garanties sur Demande.
RUU	Règles et Usances Uniformes.
SARL	Société à responsabilité limitée.
SPA	Société par actions.
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée.

Sommaire

Introduction générale	1
CHAPITRE I : Généralités sur le commerce extérieur	19
Section 01 : Les fondamentaux du commerce extérieur	19
Section 02 : Les documents utilisé dans le commerce extérieur.....	29
Section 03 : les Incoterms.....	43
Section 04 : Domiciliation Bancaire	50
CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux	61
Section 01 : Système de paiement.....	63
Section 02 : Les instruments de paiement.....	66
Section 03 : Les techniques de paiement du commerce extérieur	75
Section 04 : Les garanties internationales.	90
CHAPITRE III: Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation au sein de la banque ABC.....	98
Section 01 : Présentation de la banque ABC.....	99
Section 02 : Déroulement d'une opération d'exportation par le crédit documentaire	106

Section 03 : Déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire	120
Section 04 : Résultat comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire	125
Conclusion Général :.....	136

INTRODUCTION

GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par vole aérienne, maritime ou terrestre, ils alimentent le pays en ressources, en devises nécessaires à l'équilibre des comptes extérieurs et à l'allocation aux paiements à l'étranger.

Le commerce extérieur est donc un moteur de la croissance : il crée des emplois, réduit la pauvreté et ouvre des perspectives économiques, à cause de cela le commerce international a connu un développement considérable dans le monde, dont l'objectif est de mettre en contact des économies nationales qui s'échangent des matières premières et des produits alimentaires.

Compte tenu des caractéristiques différentes des opérations commerciales, l'évolution des relations économiques a rendu le commerce international très compliqué. Les paiements pour les transactions internationales sont plus compliqués et complexes que l'achat et la vente de marchandises dans leur propre territoire et nécessitent donc beaucoup plus d'attention et de rigueur. Par conséquent, les importateurs et les exportateurs rencontreront certains obstacles et conflits, qui rendent leurs opérations commerciales très difficiles et risqué, tels que la distance géographique, les différences entre les devises et les changements de taux de change, ainsi que les traditions et les langues de chaque pays.

Afin de se protéger contre ces risques et de sécuriser au maximum les transactions, différents moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Ainsi, lors des négociations commerciales, les conditions financières du contrat deviennent critiques. Ce qui implique la devise de facturation, les conditions de paiement, les méthodes de paiement, les techniques de paiement ou les procédures de recouvrement, dont certaines sont propres au commerce international. Les importateurs demanderont donc aux banques ou aux institutions financières professionnelles de déterminer la méthode et la technique de financement les plus appropriées, en fonction de la nature du produit, Le montant et les conditions de crédit associés à la transaction.

En effet, la banque utilise une procédure appelée crédit documentaire et remise documentaire pour assurer les deux participants du bon déroulement de la transaction. Ce sera l'objet de notre recherche.

Comme d'autres pays dans le monde, l'Algérie a mis en œuvre des réformes économiques et financières visant à libéraliser le commerce extérieur et s'intégrer dans la structure économique mondiale où la concurrence internationale est particulièrement féroce dans un monde globalisé.

Dans cet humble ouvrage, nous tenterons d'identifier les techniques de paiement et de financement qui favorisent le commerce extérieur et donc porter éclairage sur les contraintes nombreuses et complexes qui entourent la concrétisation des transactions du commerce extérieur.

C'est dans ce but, et pour mieux comprendre les concepts du crédit documentaire et de la remise documentaire, nous avons choisi un cas pratique au niveau de la banque ABC agence de BIR MOURAD RAIS et c'est dans ce contexte que notre problématique se pose :

Comment le crédit documentaire et la remise documentaire peuvent-ils être des moyens concrets pour la régulation et la réalisation du commerce extérieur ?

De cette problématique résulte les sous questions suivantes :

- Quel est la collection d'instruments et de techniques que peut utiliser l'importateur ?
- Quel rôle joue la banque dans le financement d'une opération du commerce extérieur ?
- Quels sont les documents usuels et la réglementation qui rentre en jeu dans le domaine du commerce extérieur ?
- Quelles sont les risques auxquels sont confrontés les deux intervenants et les incoterms a utilisé pour couvrir ces risques ?

A la lumière des questions qui ont été posées et afin d'atteindre les objectifs ci-dessus nous avons posé les hypothèses suivantes :

- La remise documentaire est la technique de paiement la plus utilisée.
- Le crédit documentaire est le moyen le plus efficace pour l'importateur et l'exportateur.
- La mise en œuvre de la procédure de remise documentaire est mieux que le crédit documentaire en termes d'efficacité et de flexibilité.
- La différence entre le crédit et la remise documentaire se trouve dans les garanties offertes face aux risques.

Afin de mieux appréhender ce sujet, nous avons adopté une approche méthodologique, éventuellement basée sur une approche descriptive, à travers la partie théorique de la recherche bibliographique sur le sujet, et en consultant divers ouvrages, articles, rapports, sites internet et divers documents traitant notre thème. Et en pratique, grâce à un stage chez ABC Banque de BIR MOURAD RAIS et des documents fournis par la banque. De plus, nous avons eu l'opportunité d'effectuer des visites internes dans les locaux d'ABC, ce qui nous a permis d'aller en profondeur dans la banque pour une analyse réelle sur le terrain.

Pour accomplir ce travail, nous l'avons structuré en trois (03) chapitres, deux chapitres théoriques et un chapitre pratique. Chaque chapitre est réparti en trois (04) sections :

Le premier chapitre sera porté sur la présentation des fondamentaux du commerce extérieur, en suivant par les documents usuels utilisés dans le commerce extérieur, les incoterms et en finissant par la domiciliation bancaire.

Le second chapitre sera consacré aux techniques et méthodes internationales, en passant par les systèmes de paiements et les garanties internationales

Tant qu'au **dernier chapitre**, il présentera l'organisme d'accueil et une étude de cas pratique d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire avec une comparaison entre les deux techniques pour montrer les avantages, inconvénients et différences de chaque une.

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

CHAPITRE I: Généralités sur le commerce extérieur

Introduction

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires d'une opération de commerce extérieur sont confrontés à de multiples risques. De plus, la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

Par conséquent, dans ce premier chapitre, nous aborderons l'historique du commerce international, puis nous citerons les principales théories, puis nous citerons les documents utilisés en commerce extérieur et les incoterms ainsi que la domiciliation bancaire pour clôturer ce chapitre.

SECTION 01 : LES FONDAMENTAUX DU COMMERCE EXTERIEUR

L'importance des échanges internationaux est un fait acquis. La nécessité d'échanges apparaît depuis la plus haute Antiquité et constitue une des données profondes des relations entre les peuples depuis la Préhistoire, nous constatons dès la fin du XIX siècle une accélération rapide du commerce à l'échelon mondial.

Souvent lié à la conquête, toujours aux grandes migrations (invasions, explorations, pèlerinages), le commerce s'est développé d'abord comme une aventure, s'est normalisé quelquefois avec l'intervention des pouvoirs en place, s'est déterminé dans un cadre financier et monétaire, a éclaté grâce à l'évolution technique et technologique et à l'amélioration des moyens de communication.

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

1. Définition du commerce international :

À proprement parler, le commerce international correspond au flux de tous les biens entre les différentes régions économiques ethniques. De manière générale, le commerce international correspond au flux de tous les biens (biens) et services entre au moins deux pays. Tant que la part du commerce international (en particulier les transports, le tourisme et les services aux entreprises) augmente rapidement, les flux de services doivent être pris en compte.

Habituellement, sous l'appellation « commerce international », on peut trouver toutes les informations relatives aux organisations commerciales entre deux ou plusieurs pays : logistique internationale, technologie douanière, solutions de financement (le mode de règlement des transactions internationales), et cette gestion des risques liés à des transactions similaires (monnaie, fiscalité, risque juridique, politique, etc.).

En conséquence, les activités du commerce international constituent un tout complexe en raison des nombreux aspects nécessaires pour contrôler ces échanges en dehors d'un pays.¹

2. Historique du commerce international :

2.1 Naissance du commerce international :

Le commerce international a une histoire riche qui commence avec le système de troc, remplacé par le mercantilisme aux 16e et 17e siècles. Le 18e siècle a vu le passage au libéralisme. C'est à cette époque qu'Adam Smith, le père de l'économie, a écrit le célèbre livre « La richesse des nations » en 1776, dans lequel il définit l'importance de la spécialisation dans la production et fait entrer le commerce international dans ce champ d'application. David Ricardo a développé le principe de l'avantage comparatif, qui reste valable aujourd'hui encore.

¹ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international>
Consulté le 19/04/2021 à 19h30

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

Toutes ces pensées et principes économiques ont influencé les politiques de commerce international de chaque pays. Bien qu'au cours des derniers siècles, les pays ont conclu plusieurs pactes pour évoluer vers le libre-échange, dans lequel les Pays n'imposent pas de droits de douane à l'importation et permettent le libre-échange de biens et de services.

2.2 Développement du commerce international :

Au début du XIXe siècle, on assiste à un mouvement vers le professionnalisme, qui s'essouffle à la fin du siècle. Aux alentours de 1913, les pays occidentaux s'orientent vers la liberté économique en supprimant les restrictions quantitatives et en réduisant les droits de douane entre les pays. Toutes les monnaies étaient librement convertibles en or, qui était la monnaie d'échange internationale. Il était facile de créer des entreprises partout et de trouver un emploi, et on peut dire que le commerce était vraiment libre entre les pays à cette époque.

La première guerre mondiale a changé le cours du commerce mondial et les pays ont construit des murs autour d'eux avec des contrôles en temps de guerre. Après la guerre, il a fallu jusqu'à cinq ans pour démanteler les mesures de guerre et ramener le commerce à la normale. Mais la récession économique de 1920 a de nouveau modifié l'équilibre du commerce mondial et de nombreux pays ont vu leur situation changer en raison de la fluctuation et de la dépréciation de leur monnaie, ce qui a exercé des pressions économiques sur les différents gouvernements qui ont adopté des mécanismes de protection en augmentant les droits de douane et les tarifs.

La nécessité de réduire les pressions économiques et de faciliter le commerce international entre les pays a donné lieu à la Conférence économique mondiale organisée en mai 1927 par la Société des Nations, à laquelle ont participé les principaux pays industrialisés et qui a abouti à l'élaboration d'un accord commercial multilatéral. Cet accord a été suivi par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1947.

Cependant, une fois de plus, la dépression a frappé dans les années 1930, perturbant les économies de tous les pays et entraînant une augmentation des droits d'importation afin de

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

maintenir une balance des paiements favorable, ainsi que des quotas d'importation ou des restrictions quantitatives, y compris des interdictions d'importation et des licences.

Lentement, les pays ont commencé à se rendre compte que l'ancienne école de pensée n'était plus pratique et qu'ils devaient continuer à revoir leurs politiques commerciales internationales en permanence, ce qui a conduit tous les pays à accepter d'être guidés par les organisations internationales et les accords commerciaux en termes de commerce international.

Aujourd'hui, la compréhension du commerce international et des facteurs influençant le commerce mondial est bien meilleure. Le contexte des marchés mondiaux a été guidé par la compréhension et les théories développées par les économistes sur la base des ressources naturelles disponibles dans les différents pays qui leur donnent un avantage comparatif, les économies d'échelle de la production à grande échelle, la technologie en termes de commerce électronique ainsi que les changements du cycle de vie des produits en accord avec les progrès de la technologie et les structures du marché financier.¹

3. Les théories du commerce international :

3.1 La doctrine du mercantilisme :

Le mercantilisme est une théorie économique, développée au Royaume-Uni vers le milieu du XVI^e siècle, et a constitué la première théorie du commerce international. Elle est basée sur deux principes : l'accumulation d'or pour accroître la richesse du pays, et la pratique de la régulation et du contrôle, qui permet d'obtenir des revenus du commerce extérieur en

¹ <https://www.managementstudyguide.com/history-of-international-trade.htm>
consulté le 21/04/2021

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

augmentant les exportations et en réduisant les importations. Mis en œuvre par différents pays aux XVIe et XVIIe siècles, il est possible de distinguer trois approches différentes :¹

3.1.1 Approche française :

La politique française, inspirée notamment par Montchrestien [Antoine de Montchrestien (1575-1621)], privilégie les industries manufacturières et le rôle prépondérant de l'État. L'enrichissement de l'État s'obtient par un afflux de devises en provenance d'autres pays.

3.1.2 Approche Anglaise :

Les mercantilistes anglais, par exemple William Petty (1623-1685), pensent que l'accroissement des richesses résulte du développement du commerce international et plus particulièrement du commerce maritime. Il faut donc limiter les importations et augmenter les exportations pour dégager un excédent commercial.

3.1.3 Approche Espagnole :

Pour les Espagnols, la puissance du pays dépend de la qualité des métaux précieux obtenus. Un économiste français du nom de Jean Bodin (1530-1596) a prouvé que cette idée est fautive et que l'excès de monnaie est source d'inflation. L'importation, stimulée par la hausse des prix, le pays a connu des déficits extérieurs et de la pauvreté.²

¹ Manuel de Cours Commerce International Emmanuel Jean-Mary Université Nouvelle Grande Anse Janvier 2015 Page 6

² M. Alain Deppe, « Marketing international » Séquence 1 : Les fondements du commerce international : approche historique théorie et organisationnelle. p10

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

Ces différentes politiques vont être l'objet, à partir du XVIII^e siècle, d'une remise en cause par les théoriciens du libre-échange.

3.2 La théorie des avantages absolus :

Elle a été exprimée par Adam Smith en 1776 : « Un pays a intérêt à acheter à l'étranger, donc à importer, les biens qu'il produit lui-même à un coût plus élevé et à se spécialiser dans les biens pour lesquels il a un coût moindre. Il doit exporter ces biens pour lesquels il dispose d'avantages absolus en matière de productivité. »¹

3.3 La théorie des avantages comparatifs :

Elle a été développée par Ricardo en 1817, et il a expliqué le commerce international : si un pays a un avantage absolu dans tous les secteurs (en termes de productivité), un autre pays est complètement désavantagé. Il a prouvé en s'appuyant sur les deux pays, l'Angleterre et le Portugal, ainsi que sur le tissu et l'argent qu'ils produisaient, que même si le Portugal a un avantage absolu dans les deux produits, la spécialisation est généralement bénéfique aux deux pays. Le Portugal est bon en vin, tandis que l'Angleterre est bonne en tissu, un pays se spécialise dans le bien pour lequel il a l'avantage comparatif le plus élevé ou le désavantage comparatif le moins important.²

3.4 La théorie HOS :

Comme l'indique l'abréviation, la théorie provient des travaux de l'économiste suédois Eli Heckscher, Bertil Ohlin, et plus tard des travaux de Paul Samuelson. Les défenseurs de cette théorie montrent l'importance de considérer la structure économique d'un pays lorsqu'on considère les différences d'avantages comparatifs de chaque produit : un pays avec

¹ ADAM SMITH commerce international, Edition 3, 1990

² <https://fr.scribd.com/doc/16707393/Commerce-International>
Consulté le 25/04/2021

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

un avantage comparatif à d'abondants facteurs de production et des avantages comparatifs dans ses exportations. Et, elle importe des produits pour lesquels le pays a peu de facteurs de production correspondants.¹

3.5 La théorie du protectionnisme :

La théorie du protectionnisme ne croit pas que le commerce international soit nécessairement préjudiciable au pays qui emporte, mais les importations ne devraient pas nuire à la production nationale. La récession économique, la concurrence et la croissance dans les pays nouvellement industrialisés (NPI) ont insufflé de la vitalité à ces revendications.

3.5.1 Théorie du protectionnisme éducatif :

C'est au milieu du XIX^e siècle que naît ce courant en Allemagne avec Friedrich List. Le protectionnisme vise à protéger la production nationale contre la concurrence étrangère, et il serait nécessaire dans deux cas :

- Pour les industries naissantes, pour leur permettre d'acquérir l'expérience et leur donner le temps de résister à la concurrence.
- Pour les industries en difficulté, les vieilles industries, afin qu'elles puissent se restructurer et construire de nouveaux avantages comparatifs.

3.5.2 Théorie du protectionnisme défensif :

Face à la concurrence déloyale, le protectionnisme est nécessaire :

- Pour lutter contre le dumping social, les très bas salaires des pays en développement.

¹ Ibid p6

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

- Pour lutter contre le dumping monétaire, les monnaies volontairement sous-évaluées afin de dynamiser les exportations.

- Pour lutter contre la multiplication des subventions de l'Etat dans certains pays.¹

3.5.3 Théorie du cycle de vie du produit :

Le cycle de vie du produit a été développé par Raymond Vernon vers 1960. La théorie estime que les pays sans capacités d'innovation peuvent gagner des avantages comparatifs en produisant de nouveaux produits au niveau international en raison des différentes étapes de la technologie et du développement de produits, et ces étapes entraîneront des différences dans le temps, entre les pays, en termes de demande, le coût des facteurs de production. Les pays innovants bénéficient d'un avantage concurrentiel et commencent à exporter des produits lorsque leur production dépasse la consommation locale, tandis que d'autres pays qui ont ensuite imité sont à la traîne dans ce sens. Cette théorie a les conséquences suivantes: le commerce international augmente aux derniers stades du cycle de vie du produit; par rapport aux pays imitateurs, les pays innovants sont plus performants à l'exportation lorsque de nouveaux produits sont lancés; et avant le stade de maturité du produit, la technologie constitue aux pays innovants un avantage, qui sera simulé sur la base d'autres combinaisons de facteurs de production (main-d'œuvre non qualifiée au lieu de main-d'œuvre qualifiée ou qualifiée).²

¹ ADAM SMITH Op-cit p372.

² <https://fr.scribd.com/document/378269000/Introduction-au-Commerce-International-Manuel-de-Cours-International-Trade-basics-and-Caribbean-and-Central-America-trade-issues>
Consulté le 25/04/2021 à 16h05

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

4. Les Institutions du commerce international :

4.1 Chambre de commerce international :

La Chambre de Commerce International (d'après son acronyme anglais ICC), qui est l'organisation mondiale des affaires, a été fondée en 1919 avec pour objectif, selon son site Internet, « de servir le monde des affaires en favorisant les échanges et l'investissement, l'ouverture des marchés des biens et des services et la libre circulation des capitaux ». Les activités de l'ICC couvrent, par le biais de ses divers comités et commissions, des questions comme l'arbitrage, la banque, la concurrence, le commerce électronique, la réglementation douanière et les échanges, les services financiers, les assurances, la fiscalité, la politique commerciale, les transports et la logistique. L'ICC effectue, dans le cadre de ces domaines, des activités de recherche et élabore des normes et des lignes directrices qui pourraient être appliquées par le secteur privé dans le monde entier. L'ICC est l'une des plus grandes organisations représentatives des entreprises dans le monde, représentant des millions d'entreprises de toutes tailles dans plus de 130 pays, et couvrant tous les secteurs de l'entreprise privée. Le Secrétariat international de l'ICC qui est basé à Paris, est tenu informé des priorités commerciales nationales et régionales, grâce au réseau mondial formé par des comités nationaux. Plus de 2 000 experts des entreprises membres de l'ICC contribuent par leurs connaissances et leur expérience à l'élaboration de ses prises de position sur des questions commerciales bien précises. L'ICC communique les points de vue du monde du commerce aux Nations Unies à l'Organisation Mondiale du Commerce ainsi qu'aux autres organisations intergouvernementales, tant à caractère international que régional.¹

¹ <http://tfig.unece.org/FR/contents/org-iccservices.org>

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

4.2 Définition du GATT

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) était un accord de libre-échange qui éliminait les tarifs douaniers et augmentait le commerce international. En tant que premier accord multilatéral mondial de libre-échange, le GATT a réagi une part importante du commerce international entre le 1er janvier 1948 et le 1er janvier 1995. L'accord a pris fin lorsqu'il a été remplacé par l'Organisation mondiale du commerce (OMC)¹.

4.2.1 Du Gatt à l'OMC

Après la Seconde Guerre mondiale, l'ordre économique mondial était déterminé par les deux principes de la liberté du commerce et du paiement sous l'instigation des États-Unis et le commerce international était considéré comme une condition de la reprise économique.²

4.3 Définition OMC

L'OMC, l'Organisation mondiale du commerce, est une organisation internationale chargée de réglementer le commerce international entre les pays. Créée en 1995, l'objectif principal de l'OMC est de promouvoir l'ouverture du commerce. Elle a plusieurs missions, comme faciliter le libre-échange, aider les gouvernements qui ont des difficultés à régler les différends commerciaux, et aider les pays dans leurs activités de production, d'exportation et d'importation.

L'Organisation mondiale du commerce dispose de pouvoirs judiciaires par le biais de l'Organe de règlement des différends (ORD). Celui-ci peut être saisi par les pays en conflit avec d'autres pays sur des questions commerciales. En 2014, 164 pays étaient membres de l'OMC. Il faut y ajouter de nombreux pays sous le statut d'observateurs. Quelques pays ont

¹ <https://www.thebalance.com/gatt-purpose-history-pros-cons-3305578>

Consulté le 26/04/2021 à 12h15

² Guide général du commerce international ,1994, page 222.

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

enfin exprimé le souhait de ne pas être candidat à l'OMC. C'est notamment le cas de la Corée du Nord.¹

SECTION 02 : LES DOCUMENTS UTILISE DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

1. Contrat commercial

La base juridique du commerce international reste le contrat, qui porte sur la vente et l'achat de marchandises. Il est le pivot de tout un système de réseaux divers mais essentiellement liés entre eux, dans lequel convergent en un même lieu, le choix des moyens de transport et les modes retenus, l'assurance couvrant les marchandises, les formalités douanières et les différents modes de paiement.

1.1 Définition du contrat de commerce

La notion de contrat commercial est comprise dans un sens large. Il s'agit de tout document qui justifie un achat ou une vente fermée de biens ou de services à l'étranger, impliquant des systèmes juridiques différents.

La naissance d'un contrat de vente ou d'achat international est datée du moment où l'offre proposée par l'importateur/exportateur à un autre exportateur/importateur est acceptée. À partir de ce moment, l'accord peut être formellement conclu.

1.2 Effet du contrat du commerce international

Le contrat de commerce extérieur est soumis à des règles qui doivent être respectées afin d'avoir une bonne gestion et contrôle de l'opération de commerce extérieur. Dans ce cas, il y a deux parties :

¹ <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199243-omc-organisation-mondiale-du-commerce-definition-traduction/>
Consulté le 25/04/2021 à 15h30

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

- **Obligation du vendeur :**
 - Les marchandises livrées doivent répondre aux spécifications spécifiées dans le contrat
 - Le vendeur doit fournir à l'acheteur les marchandises et documents (assurance, facture)
 - Les marchandises doivent être libres de tout droit ou exigence de tiers
 - Les marchandises doivent être livrées dans le délai prescrit à l'endroit indiqué.
- **Obligation de l'acheteur :**
 - L'acheteur doit payer le prix d'achat conformément aux conditions requises ;
 - Recevoir la marchandise ou prendre la livraison,

1.3 Les formes du contrat commercial

Les contrats commerciaux peuvent prendre plusieurs formes, citons :

- L'échange de correspondance détaillant toutes les clauses et signifiant qu'il y a conclusion et ratification de contrat ;
- Échanger des lettres, détailler toutes les conditions et signifier que le contrat a été conclu et approuvé ;
- Lettres ou commandes d'entreprise indiquant des informations importantes (prix unitaire, quantité, date de livraison convenue, etc.) pour confirmer les ventes ou les achats ;
- Facture pro forma ou devis détaillé.

1.4 Les principales clauses du contrat commercial

Quelle que soit la forme du contrat commercial, il doit comporter des clauses qui

Formaliser l'accord entre les protagonistes. Ces clauses sont subdivisées en deux catégories selon leur portée générale et leur caractère économique.

1.4.1 Les clauses générales

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

- Désignation des parties contractantes : désignation des signataires du contrat (vérification de leur autorité et leur capacité) ;
- Objet du contrat : nature de la chose vendue, description des caractéristiques commerciales et/ou techniques... ;
- Entrée en vigueur : la date d'entrée en vigueur est liée soit à un paiement d'un compte, soit à une autorisation de l'autorité étrangère, soit à une confirmation de commande ;
- Clause de sauvegarde : permet de renégocier les termes de l'accord en cas d'événement significatif événement modifiant l'équilibre du contrat ;
- Clause exonératoire : permet de dégager les contractants de leur responsabilité en cas d'inexécution totale ou partielle du contrat ;
- Clause pénale : prévoit une compensation en cas d'inexécution des obligations contractuelles (exemple : défaut de conformité, retard de livraison, retard de paiement...) ;
- Clause résolutoire : possibilité de résilier le contrat en cas d'inexécution ;
- Désignation de la loi applicable : liberté pour les parties de déterminer la loi applicable au contrat et applicable au contrat et choix de la juridiction compétente en cas de litige porté devant les tribunaux ;
- Clause compromissoire : prévoit le recours à l'arbitrage international.

1.4.2 Clauses économiques

La livraison : définition du délai de livraison et de son point de départ, plafond de la compensation due en cas de retard de livraison, compensation due en cas de retard de livraison. Compensation due en cas de retard de livraison, rappel des conditions de vente (incoterms) ;

La validité du prix : indication du prix (ferme) et de la durée de validation, modalités éventuelles de variations possibles ;

Le transfert de propriété et des risques : moment du transfert des risques déterminé par les incoterms ;

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

La garantie des produits : détermination de la garantie de conformité qui doit limiter la durée et les obligations du vendeur (condition de distribution ou garantie).

2. Les documents de prix :

2.1 Facture pro-forma

Elle constitue une offre commerciale si elle reprend trois éléments essentiels : prix, marchandises et/ou services, destinataire de l'offre. La pro-forma peut être une réponse à une commande et peut alors constituer une confirmation de commande. Ce document est souvent exigé pour l'ouverture d'un crédit documentaire ou permet à l'acheteur de s'assurer des formalités qui lui incombent dans son pays (licence d'importation par exemple).

2.2 Facture d'acompte

Elle symbolise l'exigence de versement de l'acompte prévu au contrat. Le versement de l'acompte constitue lui-même dans de nombreux cas le point de départ des délais contractuels. Ce document ne remplace en aucun cas la facture définitive et reste sans conséquence fiscale notamment au regard de la TVA.

2.3 Facture consulaire

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

La facture doit être visée par un consulat (1^{er} cas) ou établie sur un imprimé spécial (2^e cas). Ces exigences sont exprimées par le pays destinataire : pays arabes par exemple, pays d'Amérique du Sud.¹

2.4 Facture douanière

Elle est demandée par le client sur certains pays pour lui permettre de dédouaner la marchandise.

3. Les documents de transports :

Les documents relatifs au transport international sont rédigés par des transitaires ou des prestataires de services externes tels que les transitaires ou le transporteur lui-même. Ces fichiers permettent un suivi logistique des opérations, des dates, des départs, des arrivées, des prestataires de services, de l'état de la cargaison, des expéditeurs et des destinataires. Ils sont importants pour prouver diverses responsabilités et contrats de transport et établir une assurance de transport.²

3.1 En matière de transport maritime :

En termes de quantité, le transport maritime reste le principal moyen de transport de marchandises.

Diverses sociétés de transport se sont organisées en « réunion », en groupe

Afin de mieux utiliser les différents canaux et de développer les services,

Surtout le transport de conteneurs dans de nombreuses destinations. Le document principal en expédition est le connaissement.

¹ BERNET ROLANDE.L, « *Principe des techniques bancaires* », 25^{ème} édition, Dunod, Paris, 2008, P355.

² BOUDINOT.A et FRABOT.J.C, « *Techniques et pratiques bancaires* », 4^{ème} édition, Ed Dunod, 1985, P45.

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

Le connaissement est le titre du transporteur, il est négociable, un original avec le nom signé par l'entreprise sera demandé au port de destination pour récupérer la cargaison embarquée.

Il doit préciser : le nom et l'adresse de l'armateur, de l'expéditeur (fournisseur)

Et le destinataire, le nom du navire, le port de chargement et de déchargement,

La quantité de marchandises et de fret.

Le document maritime comprend des obligations respectives reprise dans le tableau ci-dessous :

Tableau 1 : Les obligations des parties chargeur-transporteur (connaissement)

Obligation du chargeur	Obligation du transporteur
<ul style="list-style-type: none">- Déclaration écrite (sous forme de note de chargement ou d'inscription d'expédition) des marchandises transportées (marques, Quantités, nature...);- Marquage des colis avec indication du poids (de façon très lisible), numéro de colis, port de destination, identification du destinataire ;- Emballage suffisant pour protéger la Marchandise durant le transport et les Manutentions portuaires ;- calage et arrimage à l'intérieur des Conteneurs.	<ul style="list-style-type: none">- Emission du connaissement ;- Mise en état de navigabilité du navire, Compte tenu du voyage à effectuer et des Marchandises à transporter ;- Prise en charge de la marchandise ;- Chargement et opérations de calage, Arrimage à bord, puis transport, de façon Appropriée ;- Transbordement en cas d'empêchement de poursuivre le voyage ;- Avis d'arriver au destinataire de la Marchandise, déchargement et livraison.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003, P38.

3.2 En matière de transport aérien :

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

Dans le transport aérien, la lettre de transport aérien est le seul document Preuve de réception ou de livraison.

La lettre de transport aérien (LTA)

La lettre de transport aérien est un document de transport aérien rédigé par l'entreprise, la compagnie aérienne ou l'agent agréé sera sous les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Il doit préciser : les informations sur le poids et les dimensions de la marchandise.

Il constitue un simple récépissé d'expédition, standardisé et incessible (il ne représente pas la possession).

Pour récupérer la cargaison de l'aéroport, le propriétaire de la cargaison doit présenter un certificat "Avis d'arrivée" rédigé par la compagnie aérienne et envoyé au destinataire Marchandise. Si cette notification est faite au nom d'une banque, celle-ci doit à la place émettre un ordre de virement bancaire à l'importateur afin qu'il puisse prendre possession des marchandises.

Les obligations des parties sont les suivantes :

Tableau 2: Les obligations des parties chargeur-transporteur (LTA)

Obligation de chargeur	Obligation du transporteur
<ul style="list-style-type: none">- Marquage des colis ;- Mettre la marchandise à la disposition du Transporteur au lieu et à la date prévue ;- Emettre la LTA responsabilité des Renseignements fournis dans la lettre D'instruction fournie par la compagnie Aérienne ;	<ul style="list-style-type: none">- Charger et acheminer les marchandises à Destination dans les délais contractuels et en Bon état, ou à défaut, dans les délais Raisonables ;- Avis d'arriver à destination ou à L'intermédiaire sur la LTA.

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

- Prévoir le dédouanement des marchandises.	
---	--

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6ème Édition, Edition Dunod, Paris, 2003, P45.

3.3 En matière de transport routier

Le transport routier permet le transport porte-à-porte et il s'agit généralement d'un service complémentaire essentiel pour les autres modes de transport.

La lettre de transport routier (LTR)

LTR est un document de transport routier délivré par l'expéditeur, qui est généralement le transporteur ; qui est responsable de la livraison des marchandises à la destination convenue. Il certifie que les marchandises sont en bon état et qu'elles sont effectivement transportées après la signature du transporteur.¹

Tableau 3: Les obligations des parties expéditeur-transporteur

Le contrat de transport fait naître les obligations suivantes :

Obligation de l'expéditeur	Obligation du transporteur
<ul style="list-style-type: none">- Emballer et étiqueter les marchandises ;- Remettre dans les délais convenus la Marchandise et informer le transporteur de Ses particularités ;- Procéder au chargement pour les envois de Plus de 3 tonnes ;- Veiller à la rédaction du document de Transport international ;- Acquitter le prix du transport en « port Payé ».	<ul style="list-style-type: none">- Livrer la marchandise au destinataire au lieuPrévu après vérification du nombre de colis Et de leur état apparent ;- Assurer le chargement pour les envois de Moins de 3 tonnes ;- Emettre le document de transport, pour le Compte de l'exportateur ;- Régulariser les opérations de transit.

¹ LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, Edition Dunod, Paris, 2008, Page 38.

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Management des opérations du commerce international* », 6ème Édition, Edition Dunod, Paris, 2003, P52.

3.4 En matière de transport ferroviaire

Le transport ferroviaire présente l'avantage d'une plus grande sécurité dans l'acheminement et les délais et cela est d'autant plus vrai quand la distance à parcourir est grande.

Le duplicata de la lettre de voiture international (DLVI)

DLVI est un accusé de réception pour les marchandises expédiées à l'étranger par les méthodes suivantes : chemin de fer. Il s'agit d'un document non transférable et non réclamé à l'arrivée, rédigé sous forme de formulaire complété par l'expéditeur et le chemin de fer. L'original sera livré au destinataire de l'envoi. Une fois que le chemin de fer a reçu les marchandises et apposé le sceau ferroviaire, le contrat est conclu.

La conclusion du contrat n'impose aucune obligation spécifique à l'expéditeur.

Si ce n'est de fournir un emballage adéquat pour des envois de plus de 3 tonnes.

En revanche, les obligations du chemin de fer sont différentes pour la livraison des délais et pour tous les envois. Présenté dans le tableau ci-dessous

Tableau 4: Les obligations contractées par le document ferroviaire

Envois complet	Envois de détail
L'obligation de transporteur, mais avec la Possibilité pour le chemin de fer, de Concentrer le trafic international sur les Réseaux les plus demandés. En conséquence, l'expéditeur n'a pas Forcément le choix de l'itinéraire.	L'obligation de transporter n'existe plus, les Envois peuvent par contre faire l'objet de Groupages.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Management des opérations du commerce international* », 6ème Édition, Edition Dunod, Paris, 2003, P56.

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

4. Les documents d'assurance :

Compte tenu de la limite de responsabilité du transporteur et de la limite d'indemnisation stipulée dans les conventions internationales, il est nécessaire de souscrire une assurance auprès d'entreprises agréées pour couvrir les risques qui affectent les marchandises pendant le transport. Si des risques de souscription surviennent dans les conditions stipulées dans le contrat d'assurance, cette souscription garantit l'indemnisation de l'acheteur.

Certains documents d'assurance importants comprennent :

4.1 La police d'assurance :

Le contrat est un contrat dans lequel l'assureur s'engage à indemniser les pertes et dommages, La perte subie par les marchandises pendant le voyage est déterminée par le contrat, L'assuré paie une partie d'une certaine prime. Ce policier peut partir en expédition, Une seule fois (politique de voyage) ou une série de transports dans une période de temps spécifiée (police Flottant ou politique d'abonnement).

Parmi les risques que nous avons trouvés dans la police d'assurance Général :

Les accidents (naufrages de navires, accidents de la route, etc.) survenant lors du transport,
Les dommages causés à la marchandise (vol, perte, etc.) et les opérations de manutention,
Sauf pour le transport maritime ou fluvial :

a. Le risque d'avarie particulière :

Correspond à toute détérioration, perte où

Dommages aux marchandises elles-mêmes pendant ou pendant le transport

Comment y faire face pendant le quai ou le séjour de Pete.

b. Le risque d'avarie commune :

Cela peut être dû à Dépenses spéciales ou biens endommagés causés par la décision Pris par le capitaine pour le bien commun du navire et de la cargaison (Charge).

1

¹ TALBI Nabila : » les opérations du commerce extérieure « ; mémoire fin d'étude ; école supérieure ; Alger ; 2005 ; p18.

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

4.2 Police au voyage

Valable pour une relation et pour une marchandise donnée, elle est souscrite à chaque expédition

4.3 Police à alimenter

Valable pour une durée indéterminée et un quantum déterminé. Les envois sont fractionnés. L'assuré informe l'assureur de chaque expédition par un avis d'aliment.

4.4 Police d'abonnement (ou flottante)

Valable pour un quantum indéterminé pendant une durée déterminée, quel que soit le mode de transport, la destination ou la nature de la marchandise. À chaque expédition, l'exportateur produit un « avis d'aliment » informant l'assureur des détails de l'envoi. Valable un an, renouvelable par simple avenant.

4.5 Police tiers-chargeur

Assurance que le transitaire met à disposition de son client. En cas de sinistre, c'est le transitaire qui constituera le dossier nécessaire à l'indemnisation

Les certificats d'assurances l'avenant¹

¹ Legrand, Ghislaine Martini, Hubert « gestion des opérations import-export » Editeur: Dunod Année de Publication: 2008

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

5. Les documents douaniers :

Les documents douaniers sont généralement en
L'exportateur utilise le formulaire requis par l'administrateur des douanes du pays importateur,
On a¹

5.1 Le certificat de circulation de marchandise (EUR 1)

Rempli par l'exportateur lui-même ou son déclarant, vous pouvez fabriquer la
marchandise
La réduction ou l'exonération tarifaire des pays qui ont conclu avec le syndicat est nulle
Accord préférentiel européen basé sur la réciprocité. Par conséquent, cela peut être
Considéré comme un certificat d'origine.

5.2 Déclaration de détail

Géré par les douanes, couvrant toutes les charges de travail établies fourni par
l'exportateur ou son représentant en douane. Il contient toutes les instructions Requis pour
l'identification de la cargaison.

6. Les documents annexes :

Ces documents varient considérablement et il n'y a pas de réglementation
Spécial. Il est difficile d'établir une liste exhaustive et restrictive car ils sont
Diverses, mais citons :²

¹ KLEIN Jean et MARIO Bernard, « *Gestion et stratégie financière internationale* », Ed Dunod, 1985, P78.

² Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation, Alger, Page 98.

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

6.1 Certificats d'origine

Il s'agit d'un document rédigé par l'Administration générale des douanes, par la Chambre de commerce ou des experts agréés par les deux parties pour certifier le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays de production.

6.2 Certificat de provenance

Un certificat précisant le pays / la région vers lequel les marchandises importées sont expédiées. Nous parlons lorsque les marchandises transitent par un pays / une région autre que le pays d'origine

6.3 Note de colisage

Fournir des informations sur le poids, l'emballage et le contenu de chaque colis

En plus du contenu indiqué sur la facture. Habituellement, il spécifie de manière précise toutes les fonctionnalités du produit et référence de la facture

Correspondante.

6.4 Certificat de pesage

Le document est de nature formelle, il doit donc être publié par une organisation,

Un organisme compétent ou un peseur assermenté, qui utilise la référence de la facture commerciale pour laquelle il joint et garantit la preuve du poids de la marchandise.

6.5 Certificat de qualité

Il doit répondre aux normes qui peuvent être indiquées dans l'ouverture de crédit, et doit être établi par un laboratoire ou un expert inspectant la marchandise.

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

6.6 Certificat sanitaire

Il prouve les caractéristiques sanitaires des produits d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou agence de santé officielle.

6.7 Certificat phytosanitaire

Le même document que le document précédent, mais impliquant des plantes, des fruits où Semence, Il a été établi par une organisation médicale spécialisée pour prouver que le produit peut être mangé ou semé.

6.8 Certificat d'inspection

Un document rédigé par une autorité spécialisée et compétente, listant les résultats de l'enquête Dans le cadre des instructions reçues concernant certaines marchandises que l'on peut habituellement trouver

A l'usine, au port ou à l'aéroport avant l'embarquement.

Toute transaction comporte des risques contractuels et doit être limitée. C'est ici

Le but d'un contrat écrit est de prévoir toutes les situations possibles et de maintenir le meilleur Les intérêts de toutes les parties. Il constitue une protection juridique efficace.

Lorsque la transaction est également une transaction internationale, des difficultés supplémentaires seront rencontrées :

Risque de malentendu lors de l'utilisation de langues étrangères,

Retards dans les zones géographiquement éloignées et diversité des systèmes juridiques, heureusement, les conventions internationales permettent d'unifier le droit de la vente.

Le droit international et des dispositions spécifiques permettent de considérer ces écueils, et éviter les malentendus dus aux différences de langue, transfert

Risque ... Il existe un langage qui favorise la coopération et le partage des responsabilités, le transfert, La règle générale d'interprétation des termes du commerce international que nous allons introduire est la propriété et le risque entre les deux partenaires dans la section suivante.

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

SECTION 03 : LES INCOTERMS

Les règles Incoterms (INternational COMmercial TERMS) sont un total de onze termes publiés par la Chambre de Commerce Internationale (CCI) basée à Paris, qui définissent les conditions de fourniture de marchandises dans les transactions de vente internationales. La première édition a été publiée en 1936 et, par la suite, il y a eu des révisions et des mises à jour continues (généralement tous les dix ans) jusqu'à l'édition actuellement en vigueur, à savoir les Incoterms 2020, qui sera probablement en vigueur pendant une décennie, jusqu'en 2030.

1. Définition :

Les Incoterms sont une abréviation de "International Commercial Terms", qui signifie "conditions du commerce international". Depuis la réforme de 2010, les Incoterms s'appliquent également aux transactions nationales. Les Incoterms ont été établis par la Chambre de commerce internationale, ils précisent le point de transfert des coûts, des risques et des responsabilités dans une vente internationale entre le vendeur et l'acheteur. Les Incoterms ne traitent pas du transfert de propriété. Celui-ci est déterminé par les conditions générales de vente ou par le contrat, ou par le droit commun si les termes du contrat sont muets. Les Incoterms déterminent également la charge des formalités d'exportation et d'importation. 11 Incoterms au lieu de 13 dans la version 2000, répartis en deux familles : 4 Incoterms dédiés au transport maritime et fluvial (FAS/FOB/CFR/CIF) ; 7 Incoterms pour le transport multimodal (EXW/FCA/CPT/CIP/DAP/DPU/DDP).¹

2. Présentations des incoterms :

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres. Chacun définit avec précision les droits et obligations de chaque partie.

¹ Techniques de commerce international Hubert martini Dunod 2017

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

2.1 EXW :

L'acheteur supporte tous les coûts et risques inhérents au processus de transport depuis le moment où les marchandises sont chargées chez le vendeur jusqu'à la destination convenu.¹

2.2 FCA :

C'est l'acheteur qui choisit le mode de transport et le transporteur. C'est lui qui paie les principaux moyens de transport. Lorsque le vendeur livre la marchandise au transporteur désigné par l'acheteur au moment convenu, le vendeur exécutera ses obligations. Si ce point n'est pas précisé, le vendeur peut choisir le point le plus approprié au lieu de livraison. Le transfert des coûts et des risques intervient lorsque le transporteur est responsable de la marchandise. Le chargement de la marchandise dans les locaux du vendeur se fait à ses propres frais.

2.3 FAS :

Selon le terme, l'obligation du vendeur est remplie lorsque les marchandises sont placées sur le quai ou dans un endroit plus léger (barge) à côté du navire. Cela signifie qu'à partir de ce moment, l'acheteur doit supporter tous les frais et les risques de perte ou d'endommagement de la marchandise. Il est à noter que, comme FOB, le vendeur doit dédouaner les marchandises exportées. L'acheteur désignera le navire et paiera le fret maritime.

2.4 FOB :

Le vendeur doit placer la marchandise sur le navire au port d'embarquement spécifié dans le contrat de vente. L'acheteur choisit le navire et paie le fret maritime. Lorsque les marchandises passent le rail du navire, le coût et le risque sont transférés entre l'acheteur et le vendeur. La procédure d'exportation est à la charge du vendeur.²

¹ Corinne Pasco "commerce international" 4ème édition Dunod, Page62.

² LEGRAND.(G) et MARTINI.(H) Op. Cit, Page 13

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

2.5 CFR :

Le transfert des risques se produit lorsque les marchandises sont livrées à bord au port d'embarquement. Le vendeur prend également en charge les frais de transport et de chargement jusqu'au port de destination, et il exécute les procédures d'exportation (généralement seuls les frais de service sont facturés, et même certaines taxes sont incluses). L'acheteur prend en charge les frais d'arrivée des marchandises depuis le port de destination, exécute les procédures d'importation et paie les droits et taxes applicables. La prise en charge des frais autour du navire (notamment le chargement et le déchargement) dépend des termes du contrat de transport.

2.6 CIF :

Le transfert des risques se produit lorsque les marchandises sont livrées à bord au port d'embarquement. Le vendeur supporte également les frais de transport et d'assurance ainsi que les frais de chargement à l'arrivée au port de destination. Il a effectué les procédures d'exportation et payé les droits et taxes, le cas échéant l'acheteur prend en charge les frais d'arrivée des marchandises depuis le port de destination, exécute les procédures d'importation et paie les droits et taxes applicables.

2.7 CPT :

Le vendeur supportera les frais de transport maritime jusqu'au port de destination. Lorsque la marchandise est remise au premier transporteur, un transfert de risque est établi. Par conséquent, le coût de l'assurance est à la charge de l'acheteur.

2.8 CIP :

Les conditions sont les mêmes que le CPT. Le vendeur doit également fournir une assurance à l'acheteur pour s'assurer que les marchandises ne peuvent subir des pertes ou des dommages pendant le transport.

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

2.9 DAP :

Le vendeur assume la responsabilité du transport des marchandises jusqu'au lieu de livraison convenu, de sorte que le vendeur supporte les coûts et les risques jusqu'à ce lieu. Les marchandises sont livrées à l'acheteur à destination par voie de transport, sans déchargement. L'acheteur organise le déchargement, exécute les procédures d'importation et paie les droits et taxes résultant de l'importation.

2.10 DPU :

Le DPU remplace le DAT 2010 et devient une nouvelle règle des Incoterms 2020.

Cette règle signifie que les marchandises sont considérées comme livrées, une fois déchargées du moyen de transport et mises à disposition de l'acheteur au lieu de destination convenu (terminal ou autre).

Dans cette règle Incoterms, la livraison et l'arrivée à destination interviennent au même point. Le vendeur assume donc tous les risques et coûts liés au transport des marchandises et à leur déchargement jusqu'au lieu désigné.

2.11 DDP :

Les marchandises sont livrées à destination et sont prêtes à être déchargées, et le vendeur dédouane les douanes d'importation et d'exportation et paie les droits et taxes liés à ces opérations. En principe, l'acheteur supporte les frais de déchargement, sauf si le contrat stipule que le vendeur assume la responsabilité du déchargement. En même temps, l'acheteur n'est pas tenu de supporter les frais d'inspection, tandis que le vendeur paie les frais d'inspection avant expédition exigés par les autorités du pays exportateur ou importateur.¹

¹ Hubert Martini op. Cit Page 66

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

3. Le choix de l'incoterm

Le choix de l'Incoterm reflète la politique commerciale de l'entreprise et est le fruit de négociations. Cependant, il convient de noter qu'il existe un risque de transport vers le vendeur dans l'interprétation générale des conditions du commerce international pour la poursuite des ventes. Au contraire, nous pouvons souligner que la vente accompagnée des conditions de vente à l'arrivée est un argument commercial et un intérêt reconnu à l'acheteur. Dans certains cas, le vendeur pourra souhaiter conserver la maîtrise totale de la logistique (partenaires connus, équipements spéciaux, offre plus compétitifs), ces options pourront être ajustées en fonction de chaque situation, ou inversement, cela fera l'objet d'une stratégie, reporté à la plupart des situations (standardisation des services et des offres commerciales). L'incoterm doit spécialement adopter la version et l'origine "Incoterms 2000 C.C.I", puis ajouter un emplacement spécifique, sinon cela ne fonctionnera pas. Évitez d'utiliser un terme commercial international pour expliquer les règles générales (par exemple, le FOB de FCA, la confusion entre FOB CCI et US FOB). Veuillez noter que le fait de ne pas mentionner l'interprétation exacte des termes du commerce international ouvre la porte à toute confusion possible, notamment en termes de prix. L'utilisation des termes du commerce international DDP pour expliquer les règles générales doit être évitée, car dans ce cas, l'exportateur doit payer la TVA à l'arrivée dans le pays importateur, et celle-ci ne peut être récupérée que par un mécanisme spécifique. De plus, dans certaines destinations, l'appréciation du droit d'arrivée est très difficile. Compatible avec la livraison au domicile de l'acheteur et vice versa).¹

¹ LEGRAND.G et MARTINI.H op. Cit Dunod, Page 10

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

Tableau 5 : Répartition des frais selon l'Incoterm retenu

Utilisation	Multimodale							Maritime ou fluviale			
	EXW	FCA	CPT	CIP	DPU	DAP	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
Emballage	V ¹	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement sur camion, wagon, empotage au départ	A ²	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Préacheminement jusqu'au port, aéroport ou plateforme de groupage au départ	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Formalités douanières export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Opérations de chargement du transport principal	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Opérations de déchargement du transport	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Formalités douanières import, droits taxes	A	A	A	A	A	A	V	A	A	A	A

¹ Frais à la charge du vendeur : V

² Frais à la charge de l'acheteur : A

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

Post acheminement à l'usine ou au lieu convenu	A	A	A	A	A	V	V	A	A	A	A
Déchargement à l'usine ou au lieu convenu	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Frais	EXW	FCA	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H « Gestion des opérations Import-Export » Dunod, Page 10

4. Limites des Incoterms

Bien que les Incoterms facilitent grandement le commerce international en fournissant une interprétation uniforme des termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes et présentent certaines lacunes, notamment :

- L'utilisation des incoterms est facultative et pour en bénéficier, les parties doivent y faire clairement référence dans le contrat de vente sans oublier d'ancrer les obligations sur un lieu géographique précis.

- Des variantes d'incoterms peuvent être utilisées et prêter à confusion. Elles sont parfois utiles pour respecter les particularités d'une transaction (par exemple, FOB U.S, suivi du nom du port d'embarquement ; FOB New York, permet au vendeur de livrer la marchandise au terminal ferroviaire de la ville, sans préciser qui sera responsable de la marchandise avant qu'elle ne soit placée sur le navire) ;

- L'incoterm n'aborde pas la question du transfert de la propriété des marchandises ;

- Par ailleurs, la pratique des ports ou de certaines professions développe des usages particuliers qui donnent lieu à des dispositions contractuelles expresses prévalant sur la définition des incoterms.

Il est toujours fortement recommandé que les contrats commerciaux internationaux fassent spécifiquement référence aux incoterms entre des contractants appartenant à des zones géographiques différentes ou à une même région du monde. En l'absence d'une référence

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

spécifique dans le contrat, les tribunaux peuvent être réticents à accepter les incoterms comme usage commercial international.¹

SECTION 04 : DOMICILIATION BANCAIRE

Le règlement N°07-01 du 09/01/2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises à la domiciliation bancaire des importations, et à la domiciliation des exportations hors hydrocarbures et au contrôle des changes.

Ce règlement a pour objet de définir le principe de la convertibilité de la monnaie nationale pour les transactions internationales courantes et les règles applicables en matière de transferts de et vers l'étranger liées à ces transactions, ainsi que les droits et les obligations des opérateurs du commerce extérieur et des intermédiaires agréés en la matière. "toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé." Article 29 du règlement N° 07-01

1. La Pre domiciliation :

Les modalités pratiques de la Pré-domiciliation bancaire électronique, rendue obligatoire, depuis le 15 mars, comme préalable à tout acte définitif de domiciliation des opérations du commerce extérieur, ont été expliquées dimanche par l'Association professionnelle des Banques et établissements financiers (ABEF).

Ce service est exclusivement ouvert aux opérateurs économiques « définis et reconnus » dans le commerce extérieur au sens juridique actuel. Les opérateurs s'inscrivent au préalable

¹ LEGRAND.G et MARTINI.H op. Cit Dunod, Page 15

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

sur le site de pré-inscription de la banque de leur choix. Auprès de laquelle il obtient un droit d'accès au site concerné, informe l'ABEF dans un communiqué.¹

La domiciliation est une procédure qui est préalable à toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes.

2. La Domiciliation :

La domiciliation est un acte d'enregistrement auprès du guichet bancaire agréé. Cet enregistrement est préalable à tout transfert de fonds, engagement et/ou au dédouanement. (Un répertoire des dossiers domiciliés est obligatoirement mis en place pour assurer le suivi jusqu'à apurement des factures domiciliées).

“La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale.

Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. L'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération.” Article 30 du règlement N° 07-01

Sont exempts de domiciliation, conformément à l'article 29 et à l'article 33 du règlement 07-01 du 3 février 2007, toute opération d'importation entrant dans le cadre ci-après :²

- Les opérations en transit ;
- Les importations dites sans paiement réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel conformément aux dispositions des lois de finances,

¹ <https://www.algerie-eco.com/2016/03/20/pre-domiciliation-bancaire-operateurs-economiques-informes/>

Consulté le 01/05/2021

² Document interne banque ABC

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

- Les importations dites sans paiements réalisées 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 réalisées 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 de biens d'une valeur inférieure à la contre-valeur de DZD 100.000 en valeur FOB
- Les importations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie ;
- Les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif.

3. Domiciliation de l'importation

L'instruction n°05-2017 du 22 octobre 2017 précise les conditions spécifiques relatives à la domiciliation des opérations d'importation de marchandises destinées à la revente en l'état.

Elle prévoit que la domiciliation des opérations d'importation de biens destinés à la revente en l'état doit être effectuée au moins 30 jours avant l'expédition des marchandises et que l'importateur doit provisionner auprès de la banque de domiciliation un montant au moins égal à 120% de la valeur de l'opération d'importation.

Toutefois, ces dispositions ne s'appliquent pas à l'importation de médicaments destinés à être revendus dans le même État.

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

4. Modalités d'enregistrement ou domiciliation préalable

4.1 Contrôle de régularité de l'opération

Dans l'objectif de domicilier l'opération conformément aux lois et règlements en vigueur, le conseiller clientèle devra effectuer les tâches suivantes : ¹

A. Vérification de l'accord de Pré domiciliation dûment notifié par la Direction des Opérations Documentaires ;

B. Vérifier que le client n'est pas interdit de domiciliation en consultant la base de données prévue à cet effet ;

C. Capturer l'écran de consultation et l'éditer pour être versé dans le dossier de domiciliation comme preuve que le client n'est pas interdit ;

D. Vérifier l'authenticité des pouvoirs et des signatures du client en consultant le formulaire Spécimens de signatures et des pouvoirs et apposer le cachet de vérification prévu à cet effet ;

E. S'assurer dans quel cadre entre l'importation (revente en l'état ou non-revente en l'état, ou services) ;

F. S'assurer de l'enregistrement Fiche FID/FED pour toute demande de domiciliation dont le règlement est prévu au-delà de 360 jours ;

¹ Document interne ABC

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

G. S'assurer de l'accord DCB pour toute domiciliation par remise documentaire avec différé de paiement et crédit documentaire et transfert libre entre 60 et 360 jours ;

H. S'assurer de la licéité des documents et la surface financière du client ;

I. S'assurer des points listés à l'annexe-Check List Control des domiciliations d'importation et la signer ;

J. Renseigner la partie réservée à l'agence de l'engagement d'importation;

Aussi, et en application de l'instruction 05/17 de la Banque d'Algérie, la domiciliation des importations de biens destinés à la revente en l'état est acceptée sous réserve de réunir les conditions, ci-après :

- L'engagement du client que l'expédition de la marchandise vers le territoire algérien devra intervenir dans un délai ne pouvant être inférieur à 30 jours à compter de la date de domiciliation ;
- Constitution d'une provision d'au moins 120% de la valeur des biens à importer objet de l'opération de domiciliation ;
- Opérations de produits finis servant d'intrants à la production nationale, effectuées par les opérateurs ayant la qualité de « revendeur en l'état ».

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

4.2 Mentions devant figurer sur « les contrats commerciaux ou tout justificatif du transfert de propriété et/ou de cession d'un bien ou de prestation de service entre un opérateur résident et un opérateur non résident »

Aux termes de l'article 26 du règlement 07-01 du 03 Février 2007, doit figurer

- Les noms et adresses des co-contractants ;
- Le pays d'origine, de provenance La nature des biens et services ;
- La quantité, la qualité et les spécifications Le techniques ;
- Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement contrat ;
- Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services ;
- Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires
- La Facture en CFR doit préciser le montant FOB en plus du montant du fret séparément ;
- Les conditions de paiement.

4.3 Contrôles préliminaires

Aux termes de l'article 28 du règlement 07-01 du 03 Février 2007, l'intermédiaire agréé doit s'assurer de la véracité des documents fournis, de la licéité du contrat commercial et de sa réalisation.

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

5. Modalités d'acceptation de traitement des destinées à la revente en l'état

5.1 Conditions à réunir

Suivant l'instruction n° 05-2017 du 22-10-2017 de la Banque d'Algérie, le conseiller clientèle doit s'assurer des conditions suivantes :

- L'engagement du client que l'expédition de la marchandise vers le territoire algérien devra intervenir dans un délai ne pouvant être inférieur à 30 jours à compter de la date de domiciliation :
- Constitution d'une provision d'au moins 120% de la valeur des biens à importer objet de l'opération de domiciliation.

5.2 Champ d'application & conditions d'acceptation

Sont exclues des exigences applicables aux opérations d'importations destinées à la revente en l'état, les opérations suivantes : ¹

- Les opérations d'importation de biens destinés à la revente en l'état dont l'expédition date d'avant le 22/10/2017
- Les opérations d'importation de biens effectuées par les opérateurs ayant la qualité d'a Producteur » (indiqué sur le registre de commerce). L'opérateur a la charge de produire une attestation de non revente en l'état et de fournir la taxe de domiciliation adéquate :
- Les opérations d'importation de biens finis destinés servant d'intrants à la production National
- Importation de viandes rouges fraîches, d'animaux vivants et poissons ;

¹ Document interne ABC

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

- Importation de produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine.

5.3 Tenue de répertoire :

L'ouverture d'un dossier de domiciliation donne lieu à la tenue de répertoire prévue

Par la réglementation de la banque domiciliaire en l'une des formes suivantes

- Import à délais normal : tenir un répertoire DI
- Import à délais spécial : tenir un répertoire DIP

6. Attribution d'un numéro de domiciliation :

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.

Le numéro de domiciliation est réparti sur six cases :

A B C D E F G H

A : 2 chiffres qui correspondent au lieu d'implantation géographique de la banque déterminée par le code wilaya

B : 2 chiffres qui correspondent au code agrément banque ;

C : 2 chiffres qui correspondent au code agrément du guichet domiciliaire ;

D : 4 chiffres qui correspondent à l'année :

E : 1 chiffre qui correspond au trimestre d'ouverture du dossier de domiciliation ;

F : 2 chiffres qui indiquent la nature du contrat :

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

G : 5 chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant un même trimestre

H : 3 positions qui indiquent la monnaie de facturation selon la norme ISO

Total : 21 caractères

6.1 L'apurement du dossier de la domiciliation

L'apurement est le dernier acte de la domiciliation. L'agence s'assure de la conformité et de la régularité de l'exécution de l'opération selon la réglementation des changes en vigueur et ce jusqu'à la réalisation physique et réalisation financière

“L'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur.” Article 30 N°07-01

Les dossiers apurés sont déclarés à la banque d'Algérie et conservé au niveau de L'agence pendant une durée de cinq (05) ans.

6.2 L'établissement du bilan :

Cette étape consiste en la vérification de la conformité de la valeur réellement importée avec la valeur domiciliée et dédouanée.

La décision du banquier pourra se déboucher sur trois cas :

1er cas : Dossier apuré :

Cette décision est prise lorsque la valeur nette transférée, matérialisée par la formule 4, est Égale la valeur dédouanée, matérialisée par le D10.

Dans ce cas, un compte rendu du contrôle des dossiers d'importation DI est transmis à la Banque d'Algérie.

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

2ème cas : Dossier en insuffisance de règlement :

Ces dossiers se présenteront comme suit :

Valeur Dédouanée Supérieure à la Valeur Nette Transférée. Dans ce cas nous sommes en Face d'une insuffisance de règlement, ce qui veut dire que l'agence n'aurait pas reçu le Document douanier, soit que ce dernier est supérieur aux autres documents.

3ème cas : Dossier en excédent de règlement :

Ce sont les dossiers dont le Document Financier est Supérieur au Document Douanier et à La facture.

Conclusion :

On a vu à travers ce chapitre, les généralités sur le commerce extérieur, l'importance de ces concepts clés ainsi que l'importance de l'évolution du commerce international, ceci grâce à l'impact des diverses théories qui ont été mentionnés dans ce chapitre qui ont joué un rôle clé, sans oublier les institutions internationales qui ont pu aider à la promotion et l'encadrement des échanges commerciaux à l'échelon international.

Les opérations de commerce international nécessitent des documents d'usage courant. Les documents sont indispensables en raison des particularités du commerce extérieur : éloignement géographique, législation douanière différente, utilisation de modes de transport différents, risques financiers, etc. Doit être accepté et vérifié par toutes les parties concernées : exportateurs, importateurs, douanes, banques, autorités administratives.

Par conséquent, le contrat constitue un élément de base et doit faire référence aux Incoterms, ils ont donc été inventé pour fournir un cadre commun, partager les responsabilités et favoriser la communication entre les deux parties, notamment la compréhension.

CHAPITRE I : Généralité sur le commerce extérieur

Enfin, la domiciliation bancaire qui est une étape essentielle dans chaque opération de commerce extérieur.

**CHAPITRE II : Les instruments et techniques de
paiement internationaux**

CHAPITRE II: Les
instruments et
techniques de paiement
internationaux

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

Introduction du chapitre

La pratique du commerce international a nécessité le développement progressif de techniques de paiement.

En effet, d'une part, les parties contractantes des transactions internationales ne se connaissent pas la majorité du temps.

Par ailleurs, toute transaction commerciale internationale présente le problème de la situation de l'exportateur et de l'importateur.

Les positions de l'exportateur et de l'importateur, l'un souhaitant obtenir la marchandise dans la qualité, le temps et la quantité souhaités. L'un souhaite recevoir la marchandise dans la qualité, le temps et la quantité voulue et ne régler qu'après la livraison, tandis que l'autre veut être payé avant que les marchandises soient expédiées.

Pour remédier à cette situation de contradiction des intérêts de chacun, l'acheteur et le vendeur font alors appel à leurs banques, qui n'ont cessé de proposer des techniques de paiement assurant un haut degré de sécurité et permettant d'optimiser la réalisation de la transaction internationale en faveur des deux parties.

Les opérations de commerce international devenant de plus en plus importantes, les deux parties sont exposées à de multiples risques, et pour faire face à ces risques, les banques se portent garantes en offrant des techniques de garantie qui assurent la bonne exécution de la transaction, toujours à la recherche d'une solution.

Toutefois, l'utilisation d'une technique de paiement implique la mise en œuvre d'un processus de l'instrument de paiement pour garantir la transaction à tout instant et dans n'importe quelle devise.

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

SECTION 1 : SYSTEME DE PAIEMENT

La qualité du système de paiements est un bon indicateur du fonctionnement d'une économie. Les progrès en matière d'intermédiation bancaire, le développement des institutions et la concurrence qui régit le marché bancaire ont permis l'évolution et la diversité des instruments et moyens de paiement. Les nouvelles technologies de transmission de données et les progrès en informatique sont à la base de l'amélioration des procédures de paiement et de recouvrement dans les pays développés et les pays émergents.

1. Définition :

Un système de paiement est une infrastructure de marché financier dédiée au transfert de fonds via un ou plusieurs modes de paiement pour la compensation et / ou le règlement. Il est constitué des éléments ci-après :¹

- Un accord formel multilatéral entre un opérateur qui peut être une Banque Centrale, ou une structure interbancaire et des institutions financières dénommées « participants ») ;
- Des règles de fonctionnement et des procédures normalisées ;
- Une infrastructure technique convenue entre l'opérateur et les participants ;
- Un dispositif de gestion des risques tant au niveau de l'opérateur que des participants ;
- Un ou plusieurs moyens de paiement. Le moyen de paiement est un instrument permettant de transférer des fonds, quel que soit le support ou procédé utilisé. A titre d'illustration, les espèces, le chèque, le virement, la lettre de change, le billet à ordre ainsi que le prélèvement sont des moyens de paiement.

¹ <https://www.bceao.int/fr/content/surveillance-des-systemes-de-paiement>
Consulté le 05/04/2021 à 16h20

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

2. Fonctionnement :

un système de paiement efficace est nécessaire pour faciliter l'échange des biens, des services et des actifs : mise en circulation d'instruments de paiement(monnaies métalliques, monnaies papier, monnaie scripturale, ...), convertibilité des monnaies, gestion des moyens de paiements (rôle clé des banques), systèmes de compensation interbancaires ainsi qu'une plus grande efficacité du système de paiement portée par : La dématérialisation des signes monétaires (de l'or aux monnaies de papier, puis à la monnaie scripturale) et des instruments de paiement (chèque, avis de prélèvement, virements automatisés, prélèvement automatique, etc.) .¹

3. Les acteurs d'un système de paiement :

3.1 Les banques :

Le règlement des opérations de paiement nécessite un intermédiaire bancaire entre l'utilisateur et le système de paiement. En tant qu'institution, la banque détient une licence bancaire, l'autorisant à effectuer des dépôts et des paiements. En tant que membre du système de paiement, la banque apure les créances interbancaires. Si le compte débiteur et le compte créditeur sont ouverts dans la même banque, le paiement se fera par simple virement, en revanche, si les instructions de paiement du bénéficiaire d'une autre banque sont reçues, le paiement est interbancaire, et la banque peut recourir à son compte de correspondant avec l'établissement bénéficiaire. Les banques donc opèrent à deux niveaux : celui des paiements interbancaires et intra-bancaires.²

3.2 Centre de compensation :

Il s'agit d'un lieu unique, un système de traitement centralisé dans lequel les institutions financières acceptent d'échanger des ordres de paiement ou d'autres instruments financiers (tels que des titres). La fonction de la chambre de compensation est de collecter les ordres,

¹ <https://fr.scribd.com/document/435278460/systeme-financier-rapport> Consulté 05/04/2021 à 17h 35

² Rambure DOMINIQUE. Les systèmes de paiement. Edition Economica. Paris, 2005, p. 12-13

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

de calculer les positions multilatérales des participants, puis de communiquer le solde final à la banque centrale pour règlement.¹

3.3 Banque centrale :

La Banque Centrale est la banque des banques, et toutes les banques commerciales y possèdent un compte qu'elles sont obligées d'approvisionner (réserves obligatoires). C'est partir de ces comptes qu'elles vont pouvoir quotidiennement compenser les chèques et paiements électroniques de leurs clients.

La banque centrale est responsable du bon fonctionnement du système de paiement. Ils peuvent être tenus de prendre des mesures prudentielles qui s'appliquent à l'ensemble du secteur.

3.4 Banque de règlement :

La banque de règlement est une institution chargée de gérer les comptes de compensation des banques participantes et de fournir une monnaie commune pour le règlement. Cette fonction de règlement peut être effectuée par une banque commerciale ou une banque centrale. Le règlement final des opérations de paiement est effectué en monnaie centrale via le solde accumulé par la banque centrale. Ces derniers peuvent mieux jouer ce rôle que les comptes de compensation des banques commerciales. Son rôle est d'améliorer l'efficacité et la sécurité du système. Elle peut suivre la détérioration de la position de trésorerie d'une banque, l'allongement de la file d'attente des ordres en instance d'exécution et la difficulté croissante d'une banque à trouver des contreparties pour couvrir sa position.²

3.5 Banques commerciales :

Les banques commerciales sont des systèmes de paiement. Elles effectuent des virements entre les comptes ouverts dans leurs livres (paiements intrabancaires). Seuls les paiements

¹ BRI, CSPR: « Glossaire des termes utilisés pour les systèmes de paiement et de règlement » page 11 Mars 2003

² Rambure DOMINIQUE(2005). Op.cit, p82.

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

interbancaires sont réglés entre correspondants ou plus vraisemblablement par l'intermédiaire d'un système de paiement commun (qui règle le problème des soldes).¹

4. Modalité de paiements :²

L'opération de règlement au sein d'un système de paiement emprunte différents modes de paiement, de transcription et de traitement.

4.1 Mode de paiement :

le paiement peut être réalisé à distance (virement, chèque, cartes), de façon occasionnels (achat de consommation) ou répétitifs (factures de gaz, d'électricité, de téléphone, pensions, sécurité sociale), pour des montants de gros ou de détail.

4.2 Mode de transcription :

il peut être effectué avec un support matériel (support métallique ou support papier) ou support immatériel (monnaie électronique).

4.3 Mode de traitement :

il peut s'agir d'un traitement manuel pour les supports physiques, ou automatisé pour les supports électroniques ou traitement mixte pour les instruments partiellement informatisés.

SECTION 02 : LES INSTRUMENTS DE PAIEMENT

1. Chèque :

1.1 Définition :

Le chèque est un écrit par lequel une personne, qui a des fonds disponibles dans une banque, donne au banquier l'ordre de payer une certaine somme à une autre personne ou à lui-même.

¹ <https://finance.savoir.fr/larchitecture-des-systemes-de-paiement/>

Consulté le 05/05/2021 à 19h30

² SIDI-MAMMAR Lydia, Mémoire de magister : Essai d'analyse de l'impact de la réforme du système de paiement sur l'utilisation des moyens de paiement scripturaux en Algérie , p.74

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

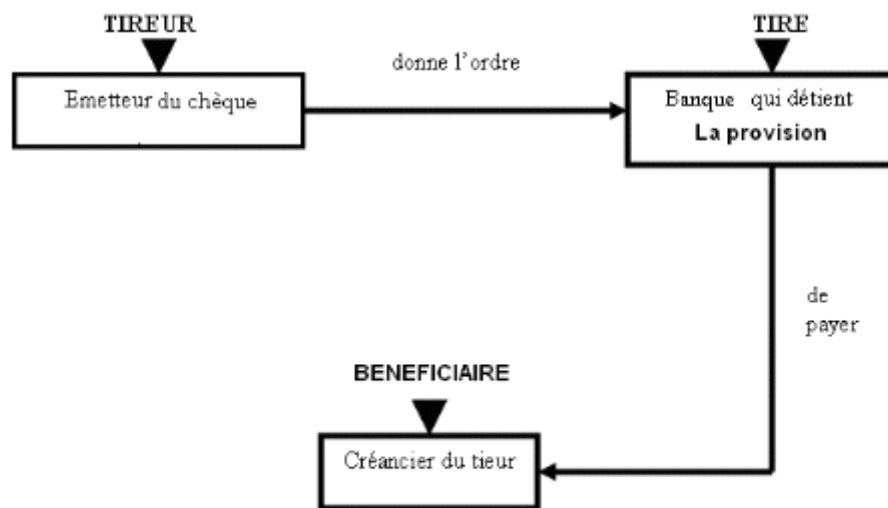
1.2 Les intervenants :

Le tireur : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque, c'est le créateur ou émetteur du chèque.

Le tiré : c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, ne peut être qu'un banquier ou une entreprise assimilée à une banque.

Le bénéficiaire : c'est la partie qui prend possession des fonds.

Figure N°1 : Traitement d'un chèque.



Source : <https://labanque221.wordpress.com/2017/11/03/lexique-bancaire-tireur-tire-beneficiaire-interdit-bancaire/>

Consulté le 11/05/2021

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

1.3 Les types de chèque :

1.3.1 Le chèque d'entreprise :

Il n'y a pas de garantie de provision lors de la présentation et la banque du créancier ne crédite le compte que lorsqu'elle a reçu les fonds de la banque du débiteur.¹

1.3.2 Le chèque de banque :

Les chèques de banque sont utilisés pour les transactions importantes entre particuliers à la demande du vendeur. Il constitue une garantie de paiement. La banque émet un chèque de banque à la demande du client, débite le compte et gèle la réserve pendant sa période de validité (soit 1 an et 8 jours).²

1.3.3 Le chèque certifié :

Tout comme les chèques de banque, les chèques certifiés constituent une réelle garantie pour le bénéficiaire, mais le délai est beaucoup plus court (8 jours seulement). Le compte du client sera bien entendu débité le jour où la banque appose sa certification sur le chèque, mais si le chèque à encaisser n'est pas présenté dans ces 8 jours, il deviendra un chèque barré ordinaire, dont l'absence de provision ne peut plus engager la responsabilité de l'établissement certificateur.³

1.3.4 Le chèque de voyage :

Les chèques de voyage sont émis pour un montant fixe dans une monnaie déterminée (dollar, DM, Euro...). Ils sont signés par leur titulaire une première fois au moment de l'achat, et une seconde fois lors de leur utilisation à l'étranger avec généralement la présentation obligatoire d'une pièce d'identité, ce qui évite qu'ils soient utilisés par d'autres personnes. Vous pourrez les changer contre de l'argent liquide en monnaie locale dans toutes les banques et bureaux de change ou les utiliser comme moyen de paiement chez de nombreux commerçants.⁴

1.3.5 Le chèque visé :

Le chèque visé est un chèque barré qui comporte la mention « somme disponible sur le compte à telle date et à telle heure ». La provision du chèque visé n'est garantie que pour le

¹ LASARY, « Le commerce international », Edition Dunod, 2005, P 192.

² <https://www.l-expert-comptable.com/a/53003-les-differents-types-de-cheques.html>

Consulté le 10/05/2021 à 14h35

³ Ibid.

⁴ Ibid.

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

jour et l'heure de son émission. Toutes les banques ne proposent pas forcément le chèque visé.¹

1.3.6 Le chèque barré :

Il comporte deux barres obliques rayant le montant et l'ordre au milieu du chèque et comporte la mention « non endossable sauf au profit d'un établissement bancaire ou assimilé » ce qui signifie que le chèque est destiné uniquement au bénéficiaire et qu'il ne peut être transmis à un tiers.²

1.4 Mentions obligatoires : ³

- La dénomination chèque.
- L'indication donnant ordre de payer une certaine somme.
- Le nom du tiré (indispensable pour que le mandat de payer soit valide).
- La date et lieu de création du chèque.
- L'indication du lieu de paiement (nom du tire, coordonnées de l'agence bancaire auprès de laquelle le chèque est payable).
- La signature du tireur.
- La somme en lettres et en chiffres.

¹ <https://www.01banque-en-ligne.fr/guide/differents-types-cheques/>

Consulté le 10/05/2021 à 21h05

² Ibid.

³ Phillippe monnier, les techniques bancaires, édition Dunod, page 80

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

1.5 Avantages et inconvénients du chèque :

Tableau 6: Avantages et inconvénients du chèque.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">-Facilité d'utilisation ;-Commissions faibles sur les chèques de montant élevé ;-Peu coûteux ;-Très utilisé et très répandu ;	<ul style="list-style-type: none">-La durée d'encaissement varie ;-Risque de changes si le chèque est en devises ;-Le chèque peut être volé, perdu et falsifié ;

Source : élaborés par nous même à partir de plusieurs ouvrages.

2. Le Virement :

2.1 Définition :

Un ordre émis par l'acheteur à son banquier pour débiter son compte débiteur pour créditer le compte du vendeur.

Ce mode de paiement implique que l'acheteur paie le montant de la transaction directement à la banque du vendeur dans sa banque. Ensuite, le banquier de l'acheteur effectuera diverses opérations pour envoyer l'argent sur le compte désigné. Une fois que le banquier du vendeur en aura informé le vendeur, l'argent sera immédiatement disponible sur le compte du vendeur.

2.2 Les Types de virement international :

Par courrier : l'ordre de paiement transite par voie postale. Il en résulte que les délais être plus au moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale des pays concernés.

Par téléx : plus rapide que le courtier il offre également l'avantage de sécurité, mais est un support papier ce qu'il laisse subsiste un risque d'erreur.

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

Par SWIFT : les banques ont mis en place une procédure sécurisée de transfert électronique des ordres de virement appelée SWIFT (Society For Worldwide Interbank Financial Télécommunications).

Cette procédure de virement instantanée permet au vendeur de vérifier par le truchement de sa banque la solvabilité et les dires de son client, l'acheteur, et de faire créditer immédiatement du montant de sa créance.

Avantage et inconvénients du virement :

Tableau 7: Avantages et inconvénients du virement.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">-Il est peu onéreux ;-La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiqué ;-Le virement est rapide et facile a utilisé ;	<ul style="list-style-type: none">-Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ;-Son initiative est laissée à l'importateur ;-Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change ;

Source : élaborés par nous-même à partir de plusieurs ouvrages.

3. La lettre de change :

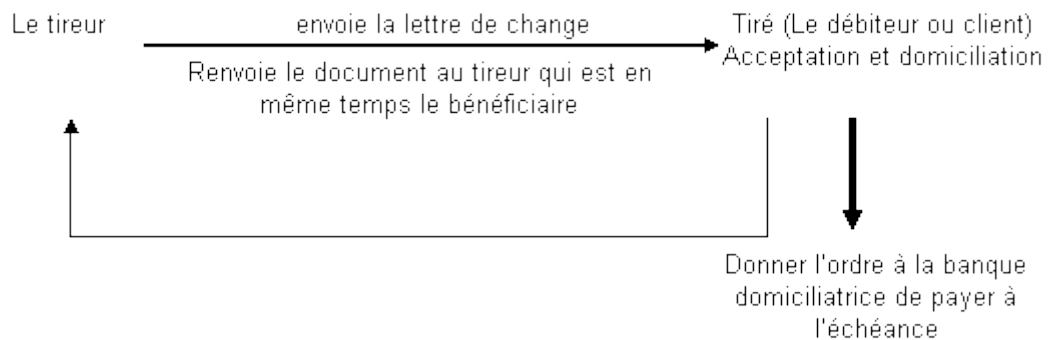
3.1 Définition :

«La lettre de change est un écrit par lequel une personne (le tireur = le créancier) donne à une autre personne (le tiré = le débiteur) l'ordre de payer une certaine somme à une troisième personne (le bénéficiaire) à une certaine échéance (le bénéficiaire peut être le tireur lui-même ou bien une tierce personne).La lettre de change est généralement établie par le tireur lui-même ; il transmet éventuellement ce document à son client débiteur (le tiré) s'il souhaite que cet effet de commerce soit accepté ou avalisé, ou bien il le remet directement à sa banque

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

pour encaissement ou escompte. La banque peut se charger elle-même de faire accepter ce document au tiré. »¹

Figure N°2 : Traitement d'une lettre de change.



Source :

https://www.procomptable.com/etudiants/cours_exercice_initiation/INIT2_chapitre_3.htm

consulté le 10/05/2021 à 17h 30

3.2 Les mentions obligatoires :

- L'expression « lettre de change » dans le corps du titre ;
- L'ordre de payer une certaine somme (en chiffres, deux fois) ;
- Le nom de celui qui doit payer le montant de la lettre de change (le tiré) ;
- l'échéance prévue pour le paiement ;
- le lieu de paiement, c'est-à-dire « la domiciliation » (compte bancaire ou postal dont le tiré est titulaire) ;
- le nom du bénéficiaire (qui peut être différent du nom du tireur à l'initiative de qui a été émise la lettre de change) ;

¹ Jean-Marc Béguin, Arnaud Bernard, l'essentiel des techniques bancaires, EYROLLES édition, page 59

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

- la date et le lieu de création ;
- la signature du tireur (manuscrite ou sous forme de cachet)

3.3 Avantages et inconvénients de la lettre de change :

Tableau 8: Avantages et inconvénients de la lettre de change.

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

Source : élaborés par nous-même à partir de plusieurs ouvrages.

4. Le billet à ordre :

4.1 Définition :

« L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire. Cependant, la banque peut être tentée d'exiger du souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier. »¹

¹ LEGRAND.G et MARTINI.H op. Cit p130.

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

4.2 Les mentions obligatoires :¹

- L'expression « billet à ordre » dans le corps du titre ;
- l'ordre de payer une certaine somme (en chiffres, deux fois) ;
- le nom de celui qui doit payer le montant du billet à ordre (le sous-scripteur) ;
- l'échéance prévue pour le paiement ;
- le lieu de paiement, c'est-à-dire « la domiciliation » (compte bancaire ou postal dont le souscripteur est titulaire) ;
- le nom du bénéficiaire ;
- la date et le lieu de création du billet à ordre ;
- la signature du souscripteur (manuscrite ou sous forme de cachet).

4.3 Avantages et inconvénients du billet à ordre :

Tableau 9: Avantages et inconvénients du billet à ordre

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- C'est une reconnaissance de dette ;- Il est mobilisable ;- Négociable et endossable ;	<ul style="list-style-type: none">- Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayé ;- Risque ou perte de vol ;- émis à l'initiative de l'acheteur ;

Source : établie par nous-mêmes.

¹ Jean-Marc Béguin, Arnaud Bernard. Op.cit. p60

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

SECTION 03 : LES TECHNIQUES DE PAIEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Les opérations de commerce extérieur sont complexes et multiformes, et peuvent entraîner de graves problèmes concernant la livraison et le paiement des marchandises.

Pour faire face à ces problèmes, qui peuvent survenir à l'occasion de toute transaction commerciale internationale, la réglementation algérienne du commerce extérieur et des changes La réglementation algérienne du commerce extérieur et des changes prévoit trois modes de paiement assurant la réception de la marchandise pour l'importateur et le paiement pour l'exportateur :

- le transfert libre ;
- la remise documentaire (rem doc) ;
- le crédit documentaire (Credoc).

NB : Tout autre mode de paiement est interdit.

1. Transfert libre

1.1 Définition :

« Lorsqu'un exportateur demande à son client de régler sa créance au vu de la facture, le terme d'« encaissement simple » ou plus souvent de « paiement sur facture » est employé.

La sécurité de ce mode de paiement est très faible. L'exportateur exécute la prestation, livre les produits et laisse à l'acheteur la maîtrise du processus de paiement ».¹

Cette technique est utilisée entre des partenaires qui entretiennent une relation de confiance et elle vise à collecter des documents financiers sans documents commerciaux.

¹ Dandel, Gilles- Duboin, Jacques -Gervais, Florence Editeur : Foucher EXPORTER ED
26 2017 Page 340

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

Cela signifie que tout transfert ne peut être exécuté que sur présentation d'un certain

Nombre de documents à savoir :

- L'engagement d'envois de la marchandise ;
- Une facture définitive domiciliée ;
- Le justificatif douanier.

1.2 Les intervenants :

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties (parfois seulement trois) :

– **le donneur d'ordre** : c'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque ;

– **la banque remettante** : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;

– **la banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement. On distingue deux types de remise documentaire : D/P et D/A

1.3 Les champs d'application :

Le transfert libre peut être utilisé pour :

- Les marchandises ;
- Les services ;
- Les salaires d'expatriés étrangers travaillant en Algérie ;
- Les jetons de présence ;
- Les dividendes ;
- Les transferts sur comptes devises personnes physiques ;

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

- Les comptes d'escapes ;
- Les transferts des parts non-résidents du produit réel nets de la cession ou de la liquidation des investissements étrangers.

1.4 Le Mécanisme

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instructions ». Celle-ci, 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. Ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, afin de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés. La banque suivra scrupuleusement les instructions du donneur d'ordre, car si les banques ne sont pas responsables en cas de non-paiement, leur responsabilité peut être engagée si les instructions n'ont pas été respectées.

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 six étapes dans cette procédure :

- **Étape 1** : le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;
- **Étape 2** : les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur en France ;
- **Étape 3** : la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

Tableau 10: Avantages et inconvénients du transfert libre.

Avantages	Inconvénients
Sécurité : par des procédures de maîtrise très poussée	- L'initiative de l'ordre de transfert est donnée à l'acheteur (débiteur) ;
- La rapidité ;	- Il peut exister un risque de taux de change dans le cas d'un virement en devises étrangères ;
- Le coût très faible ;	- Lenteur du recueil si le transfert se fait par courrier ;
- La facilité d'utilisation (24 heures sur 24, 365 jours par an).	- Il apporte peu de garanties à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement. Car l'acheteur prend possession des marchandises avant de régler ;
	- De plus, comme il n'est pas établi sur la base de documents, il ne fournit aucune garantie pour se prémunir contre le non-paiement.

Source : élaboré par nous-mêmes sur la base de plusieurs ouvrages.

2. Remise doc :

2.1 Définition

La remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur de ne remettre à l'acheteur les documents représentatifs de la marchandise que contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.¹

Par conséquent ; la remise documentaire est un moyen de paiement qui ne présente aucun

¹ C. Pasco commerce op. Cit Page 116.

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

Engagement des banques. Celles-ci servent comme un intermédiaire dans le paiement et la remise des documents.

2.2 Les intervenants :

Donneur d'ordre (l'exportateur) :¹

Il vend la marchandise et met en place la remise documentaire selon les conditions du contrat

Banque remettante (banque de l'exportateur) :

Elle reçoit mandat de transmettre les documents à la banque de l'importateur contre présentation de documents (soit D/P soit D/A)

La banque présentatrice (banque de l'importateur)

Elle reçoit mandat de la banque remettante pour ne livrer les documents que contre paiement ou engagement de paiement

L'acheteur (l'importateur)²

L'acheteur vient lever les documents aux caisses de sa banque. Il accepte d'être débitée ou il accepte les traites présenter voir demande à une banque de les avaliser si la remise documentaire le prévoit

2.3 Les formes de la remise documentaire

Il existe deux formes.

2.3.1 Documents contre paiement D/P

La banque de l'acheteur (banque présentatrice) informe le tiré de l'arrivée des documents et ne lui remet que contre paiement immédiat.

L'exportateur est payé et bénéficie de la fiabilité du virement.

¹ Rue 522 de la chambre de commerce internationale version 2003

² Hubert martini op. Cit page 174.

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

2.3.2 Document contre acceptation : D/A

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente. Ce peut être une lettre de change, que, souvent, le vendeur lui demande d'avaliser.

La mise en place de l'instrument de paiement ne garantit pas la solvabilité du débiteur à l'échéance. Elle ne supprime pas le risque d'impayé

2.3.3 Documentaire contre acceptation et aval :

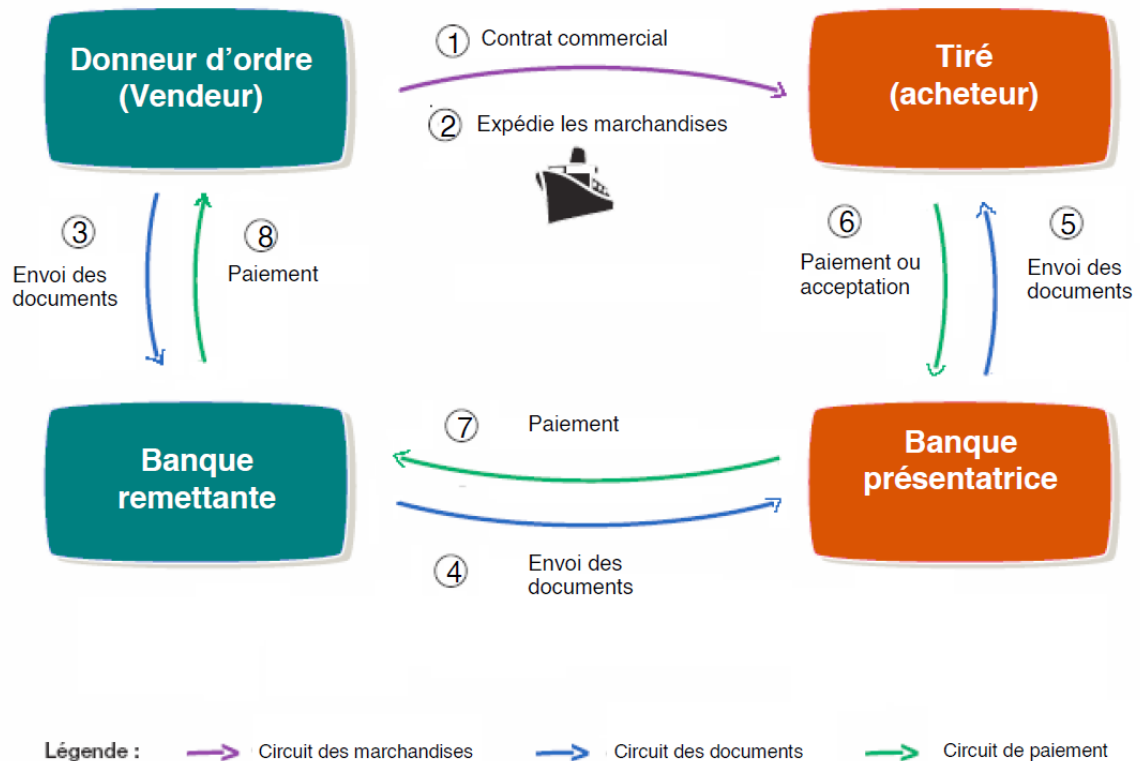
Dans ce cas, l'exportateur demande que la traite soit endossée par l'intermédiaire de banquier pour se protéger contre le risque de non-paiement à l'échéance.¹

2.4 Le déroulement de la remise documentaire

¹Jacques duboin et Florance gervais op. Cit page 342

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

Figure N°3 : Déroulement de la remise documentaire.



Source : schéma :
https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/remise_documentaire.pdf
Consulter 21/05/2021 à 17h12.

- La réalisation du contrat commercial ;
- L'entreprise exportatrice (donneur d'ordre) expédie ses marchandises selon le contrat commercial ;
- La banque de l'exportateur reçoit les documents par son client ;
- La banque de l'exportateur - dite banque remettante- envoie les documents commerciaux à la banque de l'importateur ;
- Cette dernière banque remet à son tour à l'importateur les documents concernés ;
- Après que l'importateur a reçu ses documents il procède au paiement ou à l'acceptation ;
- Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante ;

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

- La banque remettante crédite le compte de son client du montant de son exportation ;

Source : L'analyse a été faite par nous

Tableau 11: Avantages et inconvénients de la remise documentaire.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - L'importateur ne peut prendre possession de la marchandise en douane avant d'avoir réglé à sa banque le montant de la facture dû au fournisseur étranger - La procédure est plus souple et rapide que le crédit documentaire en termes de documents et délai - Régi par les RUU 522 de la CCI - Pour l'importateur garantie presque identique au crédit documentaire et aussi possibilité d'inspecter la marchandise avant paiement si l'utiliser la traite 	<ul style="list-style-type: none"> - L'immobilisation de la marchandise lors de la non manifestation du client par conséquent elle doit être fondue sur place à bas prix pour rapatrier et donc payer à nouveau les frais de transport - L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour Ne pas payer - Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur - Les banques intervenante ne s'engage pas elle joue seulement le rôle de l'intermédiaire

Source : élaboré par nous-mêmes sur la base de plusieurs ouvrages

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

2.5 Les motifs de non-paiement de la banque :¹

- Non-conformité entre les conditions de livraison des documents et les stipulations du contrat commercial.

- Le montant de la facture est supérieur au montant de la commande

- Les marchandises ne correspondent pas à la commande, ou l'exportateur n'a pas respecté la date de livraison.

- L'acheteur étranger reçoit les documents tardivement et après l'arrivée de la marchandise, ce qui entraîne des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter.

- L'importateur n'a pas encore la licence

- Les documents essentiels pour le dédouanement sont manquants (certificat phytosanitaire ...)

3. Crédit documentaire :

3.1 Définition du crédit documentaire :

Selon le Docteur en Droit Raymond Barraine, le crédit documentaire est défini comme étant « le crédit à court terme consenti au destinataire de marchandises importées. Par un banquier qui règle l'expéditeur contre remise des documents prouvant la livraison de ces marchandises (connaissance) ». ²

¹ <https://www.algomtl.com/lire/techniques-de-paiement-23.html>

Consulté le 25/05/2021

² Raymonde Barraine Nouveau dictionnaire de droit et de sciences économiques Edition 4

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

« Le crédit documentaire est un engagement écrit par une banque "banque émettrice" et remis au vendeur "le bénéficiaire" à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur "donneur d'ordre" En vertu de cet écrit, la banque émettrice est tenue d'opérer un règlement, soit en effectuant, soit en acceptant ou en négociant des effets de commerce, à concurrence d'un montant spécifié dans un délai déterminé et sur présentation des documents prescrits ». (RUU- 522 ; CCI)

3.2 Formes

3.2.1 Révocable :

C'est un crédit documentaire qui peut être, sur instruction de l'importateur modifié ou annulé par la banque émettrice, en tout temps et sans notification préalable au bénéficiaire.

C'est donc une forme de crédit documentaire qui ne crée aucune obligation juridique de payer, l'annulation d'un tel crédit est toutefois sans effet si les documents ont déjà été honorés. Donc ce type de crédit ne représente aucune garantie.

« Cette formule n'est pratiquée qu'entre partenaires de confiance. En fait, on l'utilise Pratiquement plus de nos jours »¹.

NB : Enfin, il faut noter que si la mention irrévocable est absente dans l'ordre d'ouverture, le crédit est considéré comme révocable.

3.2.2 Le crédit documentaire « irrévocable »

Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1974

¹ FAROUK BOUYAKOUB : « l'entreprise et financement. » CASBA édition p 264

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

C'est un crédit documentaire dans lequel le banquier de l'importateur s'engage vis-à-vis du bénéficiaire à réaliser le crédit qu'il consent, en précisant qu'aucune modification ou annulation dudit crédit ne pourra intervenir sans l'accord des parties intéressées.

3.2.2.1 Confirmé :¹

Dans le cas d'un crédit documentaire confirmé, le banquier du vendeur s'engage également à payer ou à escompter sa facture. Le vendeur (exportateur ou prestataire de services) bénéficie ainsi d'une double garantie, celle du banquier étranger, et celle du sien.

3.2.2.2 Notifié :

Crédit documentaire notifié un crédit que la banque du vendeur (dite banque notificatrice) transmet à son client, mais sans s'engager par contrat à garantir le paiement des marchandises ou du service. Le banquier de l'acheteur (le plus souvent, un importateur) est seul garant, en ayant accordé un crédit documentaire. Le vendeur bénéficie donc d'une moindre garantie, notamment si les fonds ne sont pas transmis, si survient une catastrophe naturelle ou sociale, ou si la banque étrangère fait faillite.²

3.3 Intervenant :

Donneur d'ordre : L'importateur demande à sa banque la mise en place d'un crédit documentaire en faveur de son fournisseur étranger.

Banque émettrice : Généralement, c'est la banque de l'importateur. Elle s'engage irrévocablement vis-à-vis du bénéficiaire et de la banque à l'étranger, si cette dernière apporte sa confirmation.

¹ <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-credit-documentaire-confirme-1347.php>
Consulté le 01/06/2021 à 16h15

² <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-credit-documentaire-notifie-1349.php>
Consulté le 01/06/2021 à 15h30

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

Banque notificatrice : Banque dans le pays du bénéficiaire (fournisseur) mais pas forcément le banquier du fournisseur mais une banque correspondante de la banque émettrice.

Bénéficiaire : C'est le fournisseur étranger

Autres intervenants :

Banque confirmante : c'est la banque qui a confirmé le crédit documentaire. Généralement c'est la banque notificatrice qui a ajouté sa confirmation à la demande de la banque émettrice.

Banque de remboursement : c'est la banque chargée de payer le crédit. Cette banque détient les devises de la banque émettrice.

3.4 Modes d'exécution et de paiement

3.4.1 Le crédit à vue

C'est un crédit en vertu duquel la banque s'engage à vous payer sur présentation de documents conformes et conditions remplies.

3.4.2 Le crédit à paiement différé

C'est un crédit au titre duquel la banque s'engage, si elle juge les documents conformes, à vous payer au terme d'une période déterminée dans le crédit.

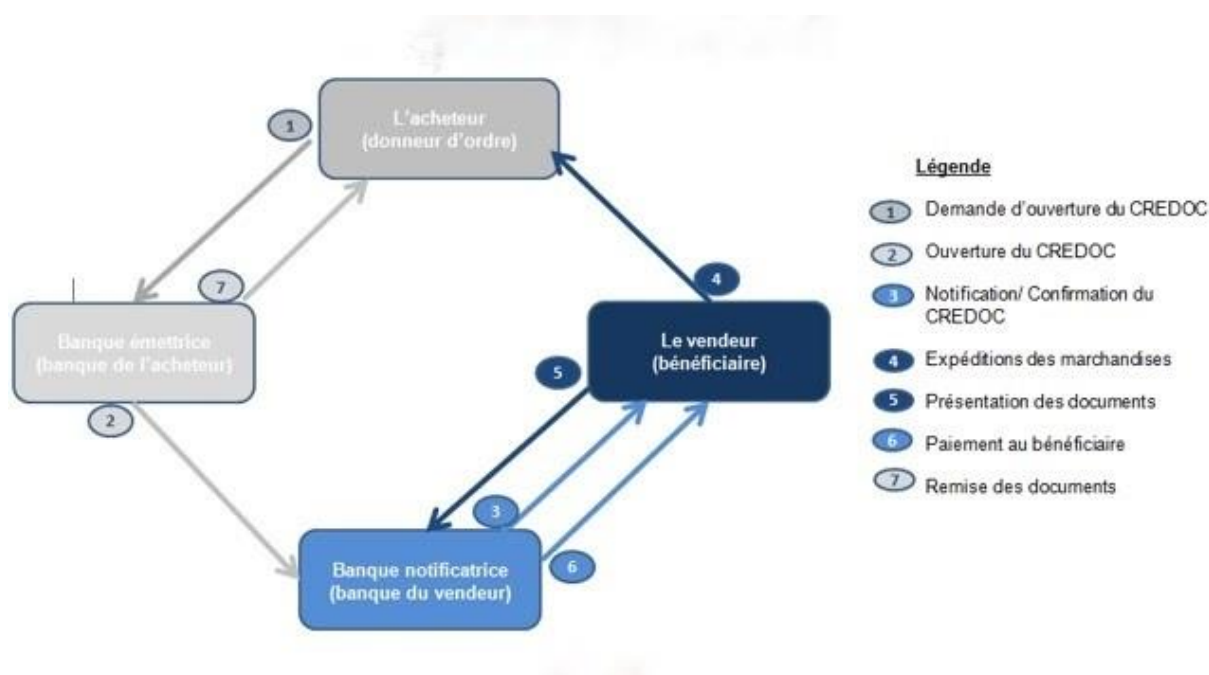
3.4.3 Le crédit par acceptation

C'est un crédit en vertu duquel la banque émettrice ou confirmatrice, à la présentation de documents conformes, accepte une traite que vous tirerez sur elle et s'engage à la payer à échéance déterminée.

3.5 DÉROULEMENT D'UN CRÉDIT DOCUMENTAIRE

Figure N°4 : Schéma du fonctionnement d'un crédit document.

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux



Source EESA 2014

1. Votre acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) l'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable en votre faveur (bénéficiaire) auprès de votre banque.
2. La banque de votre client transmet cette ouverture de crédit à votre banque, banque notificatrice, en précisant toutes les conditions d'utilisation et de paiement : montant, date de validité, désignation de la marchandise, date limite d'expédition, conditions de vente, de transport et d'assurance, documents exigés, délai de paiement.
3. Votre banque vous notifie cette ouverture de crédit, sans engagement de sa part. Vous pouvez demander à votre acheteur que le crédit documentaire soit en plus confirmé par votre banque. Cette confirmation, à la différence d'une simple notification, engage également votre banque à vous payer, quelle que soit pour elle la difficulté à obtenir le transfert des fonds de la banque étrangère. Cette confirmation supprime donc pour vous : le risque de non-paiement que vous prenez sur la banque émettrice, le risque politique du pays (non transfert des fonds).
4. A réception de la notification du crédit documentaire, vous vérifiez que les conditions fixées sont conformes au contrat commercial conclu avec le client, et que vous pouvez fournir tous les documents requis dans les délais impartis. Sinon, vous demandez immédiatement à votre client vous expédiez la marchandise.

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

5. Au moment de l'expédition, vous réunissez tous les documents exigés dans le crédit et vous les remettez à votre banque.
6. Si les documents sont conformes aux termes de l'ouverture du crédit, trois cas peuvent se présenter :
 - Le crédit documentaire a été confirmé par votre banque : celle-ci vous règle à la date prévue et adresse les documents à la banque émettrice.
 - Le crédit documentaire vous a été notifié par votre banque, mais utilisable aux caisses de la banque émettrice. Votre banque transmet les documents à la banque émettrice qui, après vérification de leur conformité, vous règle à l'échéance prévue.
 - Le crédit documentaire vous a été notifié par votre banque et utilisable à ses caisses. Votre banque réclame les fonds auprès de la banque émettrice et vous les crédite à réception. Votre banque adresse les documents.
7. Les documents sont transmis à votre client, qui peut ainsi prendre possession de la marchandise.

L'engagement de payer des banques repose uniquement sur la stricte conformité des documents : ils sont donc examinés scrupuleusement, et le moindre détail (y compris une faute de frappe) peut être considéré comme une irrégularité.

- Si l'irrégularité peut être corrigée (faute de frappe par exemple), la banque vous demande d'apporter les modifications nécessaires.
- S'agissant d'irrégularités légères, vous pouvez être payé sous réserve, mais en cas de contestation de votre client, vous êtes amené à rembourser les sommes perçues.
- S'agissant d'irrégularités graves (délai d'expédition non respecté par exemple), le crédit ne peut pas être utilisé, et les documents sont adressés à l'encaissement après votre accord. Votre client doit alors exprimer formellement son accord pour que vous soyez payé.

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

Tableau 12: Avantages et inconvénients du crédit documentaire.

Avantages ¹	Inconvénients ²
<p>- Une garantie de paiement : le fait pour qu'une banque accepte l'ouverture d'un crédit documentaire est un indicateur de la solvabilité de l'importateur, l'exportateur sait donc exactement quand il sera réglé ;</p> <p>- Une sécurité totale qui lui permet de ne pas recourir à l'assurance-crédit pour les crédits irrévocables et confirmés ; des crédits irrévocables et confirmés ;</p> <p>- La concrétisation des opérations commerciales dans les conditions optimales peut être attendue par l'acheteur, compte tenu de la vigilance des banques qui effectuent un contrôle exclusivement sur pièce.</p>	<p>Le crédit documentaire pour être efficace doit être employé avec un grand professionnalisme, sinon, il perd de son efficacité et peut se révéler coûteux.</p> <p>Le coût du crédit documentaire est assez élevé, mais il ne se limite pas aux frais bancaires (les erreurs techniques de toute sorte qui peuvent survenir pendant la procédure représentent un coût indirect qui peut être très lourd);</p> <p>Pendant longtemps, la complexité et le coût du crédit documentaire l'ont réservé à des paiements de gros montants En effet, l'ampleur des risques qu'il englobe et la volonté de sécurisation des transactions avec l'étranger permettent d'expliquer pourquoi les entreprises ont souvent recours à cet instrument de paiement, même si les montants en jeu sont assez faibles ;</p> <p>En échange de la sécurité qu'il procure, le crédit documentaire expose les banques à un risque technique issu d'une erreur dans la vérification des documents ou dans la procédure;</p>

¹ LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 2ème édition, Edition Dunod, Paris, 1995, Page 345.

² LAUTIER Delphine et SIMON Yves, Finance internationale, 9ème édition, Edition Economica, 2005, Page 719.

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

	<p>La banque confirmatrice est confrontée à l'insolvabilité éventuelle de la banque émettrice et au risque politique associé à tout engagement pris pour le compte d'une entreprise étrangère.</p>
--	--

Source : élabore par nous même avec adaptation.

SECTION 04 : LES GARANTIES INTERNATIONALES.

La garantie internationale est née de la méfiance ; car toute opération d'exportation comporte bien évidemment des risques liés au fait que les deux parties, généralement, ne se connaissent pas ou ne se connaissent pas suffisamment. De ce fait, chacun est dans l'incapacité d'évaluer le sérieux de l'autre partie, ainsi que sa capacité et sa disposition à exécuter toutes ses obligations contractuelles. Par conséquent, l'importateur exige la mise en place d'une garantie établie par une banque de premier ordre sur instruction de l'exportateur, afin de se protéger quant au non-respect, non-exécution ou l'exécution imparfaite des obligations contractuelles du vendeur.

L'essor de la garantie bancaire s'explique par la valeur, la durée et la complexité toujours croissante des opérations commerciales internationales.

1. La garantie :

Afin de combler le désavantage de la garantie et d'être payé instantanément, on peut faire appel à des peut faire intervenir la "garantie bancaire".

La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'engage à payer pour le compte de son client-fournisseur (le donneur). Une somme précise,

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

permettant à l'acheteur (le bénéficiaire) d'être dédommagé en cas de défaillance de son client-fournisseur (le donneur).¹

Elle est régie par les clauses des Règles uniformes de la Chambre de commerce internationale.

La garantie pourra être à première demande (inconditionnelle) et payable dès qu'elle est appelée par le bénéficiaire sans indication de motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut également être documentaire (conditionnelle) payable sur présentation des documents mentionnés dans l'acte de garantie.

2. Le cautionnement :

Cette première forme d'engagement de signature que les banques mettent en place pour remédier aux problèmes causés par les dépôts en espèces (grevant la trésorerie du vendeur) que les acheteurs exigeaient de leurs fournisseurs étrangers.

"Une caution est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation en obligation, en s'engageant envers le créancier à exécuter cette obligation si le débiteur ne l'exécute pas lui-même". Article N°644 du code civil algérien.

Le cautionnement est par conséquent un engagement par lequel une personne (la caution) est obligée de payer une somme précise en faveur d'une autre personne (le bénéficiaire) en cas de

Défaut du donneur d'ordre.

¹ 81 Fascicule n°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d'Alger, 2004

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

3. Les intervenants :

La mise en place d'une garantie est fondée sur une relation tripartite ou quadripartite selon le mode d'émission.

- **Garantie directe** : fait intervenir trois agents économiques :

- **Le donneur d'ordre** : c'est le client (importateur ou exportateur) ;
- **Le garant** : la banque du donneur d'ordre ;
- **Le bénéficiaire** : c'est l'importateur ou l'exportateur étranger.

- **Garantie indirecte** :

- **Le donneur d'ordre** : le client (l'importateur ou l'exportateur) ;
- **Le contre-garant** : la banque du donneur d'ordre ;
- **Le bénéficiaire** : l'importateur ou l'exportateur étranger ;
- **Le garant** : c'est la banque locale qui émet la garantie envers le Bénéficiaire, à la demande de la banque contre-garante.

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

4. Distinction entre la garantie et le cautionnement :

Tableau 13: Distinction entre la garantie et le cautionnement.

Cautionnements	Garanties bancaires à première demande
<p>-Engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur.</p> <p>-La banque qui s'est portée caution peut tirer du contrat commercial des exceptions (des motifs) pour ne pas payer le bénéficiaire de l'appel de la caution. Cependant elle prend souvent position qu'à partir d'une décision judiciaire généralement sollicitée par le donneur d'ordre (l'exportateur) sous forme d'un recours en référé par exemple</p>	<p>-Indépendantes, payables à première demande. Engagement autonome, indépendant des rapports de droit existants entre les parties au titre du contrat de base qui lui a donné naissance.</p> <p>-Leur mise en jeu ne peut avoir pour cause que les conditions prévues dans le texte même de la garantie, qui est un engagement principal et non accessoire.</p> <p>-Elles sont soumises soit à un corps de règles internationales RUGD 758 soit à un droit local (français ou étranger)</p>

Source : HUBERT (M), Technique de commerce international p238

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

5. Typologies :

Il existe plusieurs types de garantie internationale ; on va citer les principales

5.1 Garantie de soumission (BID BOND) :

Dans le cadre de grands projets, les entreprises recourent aux procédures « D'appel d'offre », afin de recenser les différents fournisseurs étrangers potentiels Et choisir la meilleure offre pour l'exécution du marché. La garantie de soumission est l'engagement que prend le contre garant à la Demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'appel d'offre ; le bénéficiaire de la garantie. Ce dernier pourra être indemnisé dans le cas où le soumissionnaire ne respecte pas ses engagements et retire son offre pendant la période d'examen des propositions, manque et/ou refuse de signer le contrat et fournir les garanties qui y sont prévues.

La valeur de l'engagement varie de 1 à 5% du montant de l'offre proposée.

L'entrée en vigueur de la garantie de soumission est fixée à la date d'ouverture d'UN dossier de garantie et sa date de validité est limitée à six mois à compter de la date d'entrée en vigueur.¹

5.2 Garantie de bonne exécution (Performance Bond) :

Appelée aussi « garantie de bonne fin ». Elle est donnée lors de la signature du contrat. Son objet est d'assurer à l'acheteur le remboursement à hauteur d'une somme déterminée s'il n'est pas satisfait des prestations fournies par le vendeur.²

Cet engagement et de valeur de 10% du montant du contrat.

¹ Bank ABC, Procédure de traitement des garanties internationales, 2017.

² PAVEAU, (J), et autres : Exporter, Op Cit, p.474.

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

5.3 Garantie de restitution d'acomptes (Advance Payment Bond) :

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

Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'acomptes destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels.¹

La valeur de son engagement correspond à celui d'un acompte qui varie de 5 à 15% du montant du contrat.

Elle est opérationnelle au moment du versement de fonds sur le compte du vendeur jusqu'à la livraison de l'objet du contrat.

5.4 Garantie de dispense de retenue de garantie (Retention Money Guarantee) :

Cette garantie a pour objet de pallier à tous éventuels dédommagements et de remédier à toutes mauvaises fournitures livrées ou prestations effectuées, non conformes aux stipulations contractuelles.

Elle permet à l'acheteur de retenir jusqu'à 10% de la valeur du contrat et lui garantir le remboursement en cas de défaillance. Elle est valable jusqu'à la fin de l'exécution parfaite des obligations du vendeur.

¹ Ibid.

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

5.5 Garantie d'admission temporaire :

Cette garantie concerne la réalisation de gros projet par les entreprises étrangères qui cherchent à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation et qu'après sera exportée.

Par ailleurs, la garantie d'admission temporaire dispense les entreprises étrangères du paiement des droits de douane et les taxes exigibles à l'importation. Le montant de cet engagement est égal à celui des taxes douanières.

6. La mise en jeu de la garantie :

La mise en jeu de la garantie ou « l'appel en garantie », consiste pour le bénéficiaire de la garantie à demander (par écrit ou par message Swift) à la banque garante d'honorer son engagement de paiement au titre de la garantie en raison de la défaillance du donneur d'ordre.

Plusieurs événements conduisent le bénéficiaire à mettre en jeu la garantie dans le cadre de garanties de marché :

Le non-respect par l'exportateur de ses obligations contractuelles ;

Le refus ou l'incapacité de l'exportateur de proroger une garantie.

Les donneurs d'ordre et garants ont la possibilité de faire couvrir, pour les premiers, le risque d'appel abusif des garanties et pour les seconds, le risque d'insolvabilité du donneur d'ordre en cas de mise en jeu de la garantie par des produits d'assurance.

CHAPITRE II : Les instruments et techniques de paiement internationaux

Conclusion :

Tout au long de ce chapitre, nous avons pu constater que pour réaliser une transaction internationale il y a plusieurs instruments et techniques de paiement qui offrent une sécurité dans le recueil des fonds.

La façon d'utiliser les instruments et techniques de paiement est en rapport avec le degré de relation de confiance entre l'importateur et l'exportateur, la banque reste le point de liaison pour effectuer les transferts entre les deux parties ; pour cela ces éléments doivent répondre à certains critères afin d'effectuer les transferts dans la rigueur et la transparence.

Par la présentation des instruments de paiement qui permettent le règlement des transactions commerciales, nous avons remarqué que le chèque est rarement utilisé dans le cas d'opérations commerciales avec l'étranger. De nos jours, les opérateurs ont tendance à recourir au transfert SWIFT. En raison des nombreux avantages qu'il présente, tels que la sécurité des transferts et la brièveté de leurs délais de paiement

Néanmoins, chaque technique de règlement employée dans le paiement des transactions commerciales correspond à une transaction spécifique et s'applique à une situation spécifique.

Les méthodes de paiement documentaires et non documentaires diffèrent ainsi dans le niveau de sécurité assuré lors du recouvrement des fonds. On remarque que les méthodes les plus coûteuses sont celles qui apportent le plus de garanties et de protection à l'opérateur.

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

CHAPITRE III: Analyse
et comparaison d'une
opération de crédit
documentaire et remise
documentaire à
l'importation au sein de la
banque ABC

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

CHAPITRE III: Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation au sein de la banque ABC

Introduction

Dans les chapitres précédents, nous avons présenté, exposé et expliqué les différentes méthodes et techniques de paiements, parmi eux le crédit documentaire et la remise documentaire qui sont le plus utilisé dans le domaine du commerce extérieur, leur types, mécanismes, leurs avantages et inconvénients, nous allons donc montrer ces notions en cas pratique.

Pour faire cela, nous avons effectué notre stage pratique à la banque ABC dans le but de traiter ces deux méthodes et comparer leur traitement dans une opération d'importation en Algérie pour montrer leurs points forts et points faibles vue leur importance et utilisation continue dans le domaine du commerce extérieur.

Mais avant toute chose nous allons commencer par présenter notre lieu de stage pour donner une meilleure vision de la banque.

SECTION 01 : PRESENTATION DE LA BANQUE ABC

1. Présentation de la banque ABC :

Basé à Bahreïn est présent dans plus de 18 pays dans le monde notamment aux pays du Golf, en Afrique du Nord et Moyen Orient (MENA), en Europe, en Amériques et en Asie. Créée en 1980, la banque ABC est cotée sur la bourse de Bahreïn avec pour principaux

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

actionnaires des investisseurs institutionnels comme la Banque Centrale de Libye, Kuwait Investment Authority et Abu Dhabi Investment Authority.

Banque Arab Banking Corporation a été fondée dans le but de créer une banque internationale dans la région MENA, qui pourrait jouer un grand rôle sur les marchés financiers mondiaux. Notre réseau s'étend sur quatre continents, couvrant des pays du Moyen-Orient, d'Afrique du Nord, d'Europe, des Amériques et d'Asie Notamment à Bahreïn, en Algérie, Tunisie, Brésil, l'Égypte, France, Allemagne, l'Iran, l'Italie, la Jordanie, la Libye, Russie, Singapour, Suède, Turquie, Royaume Uni et Etats Unis.

1.1 Présentation de la banque ABC en Algérie :

- Denomination: Arab Banking Corporation « ABC »;
- Statut juridique : Société par Actions ;
- Capital : 100 milliards de dinars ;
- Siège social : 03, Rue des frères Bouadou, Bir Mourad Rais, Alger, Algérie ;
- Activités : Production bancaire et financement du secteur industriel, Compensation bancaires ... ;
- Réseau d'agences : 24 agences ;
- Année de création : 1998.

1.2 Historique :

- 1995 création d'un bureau de représentation.
- 24 Septembre 1998 Décision du Conseil de la Monnaie et du Crédit.
- Décembre 1998 première banque privée internationale à s'installer en Algérie. Arab Banking Corporation - Algeria, désignée sous le nom commercial de Bank ABC Algérie.

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

- 02 Décembre 1998 Son activité a commencé avec l'ouverture de son Agence principale à Bir Mourad Raïs.

ABC Bank est un fournisseur leader de financement du commerce, de la trésorerie, la syndication ainsi que les services bancaires islamiques.

ABC Bank Algérie est une filiale du groupe Arab Banking Corporation Bahreïn et la première banque internationale privée installée en Algérie suite à l'obtention de son agrément de banque auprès du Conseil de la Monnaie et du Crédit de la BA.

2. Objectifs et visions:

- Créer une banque performante axée sur le client ;
- Rechercher des opportunités afin d'élargir son réseau international ;
- Renforcer le modèle d'exploitation du groupe, tout en préservant le système organisationnel ;
- Continuer à se développer un peu partout dans le monde ;
- Être la banque internationale leader dans la région MENA.

3. Sa mission :

- Poursuivre notre développement et améliorer notre positionnement sur le marché bancaire algérien ;
- Accompagner l'ensemble de nos clients, qu'ils soient Grandes Entreprises, PME, Particuliers ou Entrepreneurs Individuels, dans leur développement en leur offrant des solutions adaptées et des services innovants tout en mettant à leur disposition le réseau International du Groupe Arab Banking Corporation ;
- Attirer, développer et fidéliser les meilleurs talents ; le tout, dans le but de créer encore plus de valeur pour nos actionnaires tout en maîtrisant les divers Risques.

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

4. Le rôle d'ABC Bank :

Le rôle de la banque est de participer à la satisfaction diverse des agents économiques en étant une intermédiaire financière entre les offreurs et les Demandeurs.

Le rôle de la banque ne s'arrête pas qu'aux produits mais s'étend à un autre domaine qui est « la prestation de service » que ce soit d'ordre immatériel ou d'ingénierie Financière.

En effet la banque assure d'abord la gestion matérielle des capitaux qui lui sont confiés et qu'elle traduit sous forme d'avoir en comptes de dépôts.

ABC joue un rôle prépondérant dans le développement et l'épanouissement économique du pays en participant à la création de nouvelles richesses. Ainsi, pour répondre aux exigences d'une économie de marché basée sur la compétitivité.

5. Les valeurs fondamentales d'ABC :

5.1 Client au centre :

Connaître mieux les clients et développer une relation durable avec eux.

5.2 Esprit d'équipe :

Travailler ensemble comme une seule équipe à travers leurs réseau international afin de créer une expérience-client supérieure ;

5.3 Constance :

Être digne de confiance à livrer à tout moment et de la meilleure des façons tout en démontrant l'intégrité des partenaires.

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

6. Les principaux actionnaires De BANK ABC

Les principaux actionnaires de BANK ABC sont de 5 :

6.1 Arab Banking corporation (BSC) Bahrein:

Arab Banking corporation (BSC) Bahreïn actionnaire de 87.62% est coté en bourse de Bahreïn avec pour principaux actionnaires des investisseurs institutionnels :

41.65% Banque centrale de Libye;

29.69% the Kuwaiti investment Authority;

17.72% Abu Dhabi investment Authority.

6.1.1 Arab Investment Company-Riyadh :

Arab Investment Company-Riyadh actionnaire de 4.18% est d'origine Saoudien, son siège principal est basé à Riyadh.

6.2 International finance corporation IFC :

International finance corporation IFC est actionnaire de 1.85% son siège principal est situé à Washington, Etats-Unis.

IFC est la principale source multilatérale de prêts et de financement pour les projets du secteur privé dans le monde en développement

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

6.3 Compagnie algérienne d'assurance et de réassurance CAAR :

Compagnie algérienne d'assurance et de réassurance CAAR est actionnaire de 2.09%, Son siège est basé à Alger.

La CAAR a été créée dans le but de contrôler le marché des assurances algérienne et a été basculer en SPA par la loi de 1988.

6.4 D'autres investisseurs privés algériens :

D'autres investisseurs algériens sont actionnaires de 4,26%.

7. La vision d'BANK ABC

La vision de banque ABC est d'améliorer sa position dans le secteur bancaire

Algérien et de contribuer au développement de l'économie du pays. A cet effet, la banque ne cesse d'élargir son champ d'action et de développer en direction de la clientèle de « Particuliers » une gamme variée de produits et de services, qui de par leurs caractéristiques et innovations, ont remporté un réel succès auprès de celles-ci.

Ainsi, avec une stratégie bien définie, une mobilisation de ses différents organes et une volonté ferme de ses employés, ABC Algérie est bien positionné pour saisir les opportunités et les défis qui se profilent à l'horizon.

8. Bank ABC Awards :

Banque Arab Banking Corporation a reçu au fil des ans un grand nombre de prestigieux prix de l'industrie en reconnaissance de son professionnalisme, son excellence, son service à la clientèle et son rôle de pionnier dans le secteur bancaire au Moyen-Orient.

En 2016, la banque ABC a été élue meilleure banque en Algérie par Global

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

Finance pour la huitième année consécutive.

9. ABC et la protection de l'environnement :

La protection de l'environnement et en participant à des initiatives visant à réduire la pollution et accroître le niveau de vie, est un sujet qui concerne la ABC Bank, à travers ses activités. La banque finance des projets de d'énergie conventionnelle et renouvelable qui peuvent aider à se prévaloir de cette denrée essentielle pour les générations futures.

10. ABC et les responsabilités sociales :

La performance financière et l'augmentation de la valeur actionnariale sont deux objectifs importants pour ABC. Toutefois, la banque croit fermement qu'il est important de redonner à la communauté en participant à diverses activités de responsabilité sociales des entreprises. Arab Bank Corporation a toujours résisté à assumer sa responsabilité sociale. Elle continue de parrainer activement les institutions éducatives, culturelles et médicales à travers étendre le soutien financier aux universités, écoles, hôpitaux, les centres culturels ...

Tableau 14: agences de banque ABC à travers les régions d'Algérie

Régions d'agences	Lieux d'agences
Région centre	Bir Mourad Raïs, Delly Brahim, Cité Chaabani, Amirouche, Kouba, Dar El Beida, Staoueli, Bir Khadem, Blida, Tizi-Ouzou, Bouira, Chlef

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

Région ouest	Oran, Oran2, Mostaganem, Sidi Bellabes
Région est	Sétif, Bordj Bou Arreridj, Constantine, Skikda, Annaba, Bejaïa
Région sud	Hassi-Massoud

Source : établis par nous-même

SECTION 02 : DEROULEMENT D'UNE OPERATION D'IMPORTATION PAR LE CREDIT DOCUMENTAIRE

1. Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur et spécifiquement celle d'importation réalisées par crédit documentaire, nous allons exposer un exemple concret, tel qu'il se présente dans la pratique au niveau de la ABC BANK, agence de Bir Moud Rais.

Dans notre cas, le contrat lié l'acheteur SARL X et le fournisseur Italien pour l'achat de ballon d'eau chaude.

2. Présentation du contrat commercial

L'importateur algérienne qui est la SARL, spécialisée dans l'importation, signe un contrat, avec un fournisseur italien "Y" ; pour l'importation de ballon d'eau chaude, en négociant les différents détails concernant la marchandise.

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

3. Les étapes d'ouverture d'un crédit documentaire

Pour l'ouverture d'un crédit documentaire, le client algérien fournit les documents suivants :

3.1 Pré Domiciliation bancaire :

Le client doit d'abord effectuer une pré domiciliation (**annexe n°1**) :

- En première phase le client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation.
- En deuxième phase une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe. Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, et lui permet de pouvoir accéder sur le site avec son identifiant et son mot de passe et de pré domicilié, à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur.
- En troisième phase l'opérateur doit renseigner et remplir un formulaire électronique de demande de pré domiciliation qui comporte les cases suivantes :
 - RIB client
 - Raison sociale
 - N d'identification fiscale
 - N de registre de commerce
 - Numéro de la licence d'importation
 - Nature du produit
 - Tarif douanier
 - Numéro de la facture pro forma ou le contrat commercial
 - Montant et la devise de la facture

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

3.2 Une demande de domiciliation bancaire

La domiciliation consiste en L'ouverture d'un dossier qui donne lieu a I attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Elle doit être remplie et signé, la demande de domiciliation contient les renseignements suivants :

1. Nom / raison social de l'importateur : SARL ALGERIE X ;
2. Désignation : X ;
3. Nature du produit : Ballon d'eau chaude ;
4. Montant :139 680 EUR ;
5. Nom du fournisseur : Y ;
6. Mode de règlement : crédit documentaire irrévocable confirmé payable à vue ;
7. Facture pro format FP N°1 2000;
8. Incoterms : CFR 2020 ;
9. Les pays d'origine et provenance des marchandises : Italie ;
10. Le prix unitaire : 16 416 EUR / 16 816 EUR ;
11. La monnaie de facturation et la monnaie du paiement : EUR ;
12. Date d'expédition : 15/06/2021 ;
13. Destination du produit : Revente en état.

3.3 Une demande d'ouverture du crédit documentaire

La demande d'ouverture (**annexe n°02**) fournie par le client contient les informations suivantes :

1. Date d'établissement :25/02/2021 ;

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

2. Nom / raison social de l'importateur : SARL ALGERIE X ;
3. Désignation : X ;
4. Nature du produit : Ballon d'eau chaude ;
5. Montant : 139 680 EUR ;
6. Date d'expédition de la marchandise : 15/06/2021 ;
7. Le lieu d'expédition de la marchandise : Italie ;
8. Crédit notifié par : SWIFT ;
9. Règlement par crédit documentaire non transférable ;
10. Banque émettrice ; Arab Banking Corporation Banque ;
11. Banque notificatrice : banque Monte del paschi di siena branch of rovigo ;
12. Date d'expiration du crédit : 06/07/2021
13. Transbordements : non autorisé ;
14. Expéditions partielles : non autorisé ;
15. Assurance couverte par : le donneur d'ordre ;
16. Terme de vente : CFR 2020 ;
17. Facture pro forma n°1 2000.

Pour une meilleure compréhension, on vous présente une demande d'ouverture Credoc ABC BANK (**annexe n°03**)

Les documents exigés (pli bancaire) sont :

- 02 originales de connaissance maritime établi à l'ordre d'ABC Banque ;
- 05 originales de factures commerciales ;

Les documents établis par le client (pli client) sont :

- 01 original de connaissance maritime ;
- 03 originales de factures commerciales ;

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

- 01 original de certificat d'origine cacheté et signé + 01 copie ;
- 02 originales de certificat de conformité ;
- 02 copies d'EX1 ;
- 01 original d'EUR 1.

3.4 Facture pro forma

La facture pro forma (annexe 04) fait référence à :

- Identification de l'entreprise ; raison social, adresse, capital social ... ;
- Référence de la commande ; numéro... ;
- Contenu de la commande ; articles, prestations ... ;
- Délai et mode d livraison ;
- Conditions tarifaires ; prix unitaire HT, port et emballage....
- Conditions de paiement ;
- Validité de l'offre ;
- Mentions particulières.

3.5 Taxe de domiciliation ou engagement d'importation

La taxe de domiciliation si les biens importés sont destinés à être revendus en état, et si les biens sont destinés à l'exploitation de l'entreprise, un engagement d'importation sera utilisé.

Dans notre cas, il s'agit de la taxe de domiciliation, puisque les biens importés sont destinés à être revendus en état.

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

Taxe de domiciliation (annexe n°05.), contient les renseignements suivants :

- ✓ Date d'établissement : 25/02/2021
- ✓ Nom / raison social de l'importateur : ALGERIE X ;
- ✓ Statut juridique : SARL ;
- ✓ Capital social : 20.000.000.00 da ;
- ✓ Numéro d'identité statistique : 00031XXXXXXXX052 ;
- ✓ Numéro d'immatriculation au registre de commerce : 03XXXXXXXX40 ;
- ✓ Code d'activité 4XXXX2 ;
- ✓ Numéro du compte bancaire de l'importateur : XXXXXX ;
- ✓ Nom prénom et l'adresse du gérant : XXXXX Alger ;
- ✓ Numéro d'identification statistique du gérant : 00031XXXXXXXX052 ;
- ✓ Indication et position tarifaire des produits importés : 7310102000 ;
- ✓ Montant : 139680 EUR, 13 968 000.00 DA ;
- ✓ Banque émettrice ; Arab Banking Corporation banque ;
- ✓ Désignation de l'agence : Bir mourad raïs ;
- ✓ Code de l'agence : 161 ;
- ✓ Banque notificatrice : banque Monte del paschi di siena branch of rovigio ;
- ✓ Bénéficiaire étranger : Y ;
- ✓ L'adresse du bénéficiaire : Italie ;
- ✓ Facture pro forma n°1 2000.

4. La gestion de dossier d'ouverture du crédit

4.1 Vérification et conformité

S'il s'agit de la première domiciliation, joignez une copie du registre du commerce qui est actuellement limité à 2 ans et une copie de la carte fiscale et du certificat temporaire de conformité.

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

A la réception du dossier d'importation de domiciliation, le gestionnaire de compte s'assure qu'il contient tous les documents requis, à savoir

- Le formulaire de demande de domiciliation, rempli et signé par le client importateur;
- Deux copies de la facture pro-forma ;
- Copie légalisée du registre de commerce ;
- Le NIF ;
- Quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations des biens destinés à la revente en état ;
- Autorisation ou visa délivrée par les ministres concernés pour l'importation de certains produits.

Après s'être assuré que les documents sont conformes, le chargé de clientèle procède également à vérifier :

- La recevabilité de la demande au plan formel est réglementaire tels :
- Date d'établissement de la demande ;
- Nature de contrat ;
- Nom ou raison sociale de l'importateur et son numéro de compte au niveau de guiche domiciliation ;
- Désignation des produits à l'import,
- Tarifs douaniers ;
- Montant en devise et la contre-valeur en dinars ;
- Incoterms ;
- Nom du fournisseur ou vendeur ;
- Provenance et origine des produits ;
- Modalité de règlement ;

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

- La date de règlement ou de premier règlement ;
- La signature par les personnes accréditées.
- Que le contrat commercial comporte les indications suivantes :
- Les noms et adresses des contractants sont indiqués ;
- Le pays d'origine de provenance et de destination des biens mentionné ;
- La nature des biens est mentionnée ;
- La quantité, la qualité et les spécifications techniques des biens mentionnés
- Le prix de cession des biens dans la monnaie de facturation et de paiement mentionné;
- Les délais de livraison des biens mentionnés ;
- Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires (incoterms) ;
- Les conditions de paiement mentionnées ;
- Le montant total de la facture est équivalent à la somme globale des montants détaillés.

La conformité des copies du contrat commercial par rapport à l'original.

Que les exemplaires de l'engagement (si les produits sont destinés à l'exploitation) sont signés par les personnes ;

- Que les indicateurs sur la demande accordent avec les caractéristiques du contrat ;
- Que le contrat ne porte pas sur des produits prohibés à l'importation ;
- Que le client n'est pas frappé par l'interdiction d'accès au commerce extérieur ;
- Que le formulaire de la taxe de domiciliation est authentique et que les renseignements et les montants repris sur ce formulaire concordent et concerne bien l'importation à domicilier.

À l'issue de ces vérifications, le chargé de clientèle :

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

- Saisi la domiciliation sur le système informatique en actionnant le menu approprié et attribue au dossier un numéro chronologique ;
- Le conseiller clientèle, au vu de dossier régulier, introduira les informations relatives à l'opération sur l'application relative à la domiciliation ; Entre autres informations, seront enregistrées :
 - Le type de domiciliation (Import DI ou Import DIP) ;
 - Le mode de prise en charge (création ou modification ...) ;
 - La devise ;
 - Le compte du client ;
 - La nature de l'opération (Importation de biens ou de services) ;
 - Le montant de l'opération en précisant le cas échéant le pourcentage de variation si le montant est approximatif ;
 - Le document de base à la domiciliation (contrat ou facture) ;
 - Nom et coordonnées du fournisseur ;
 - Le pays de provenance des marchandises ou services ;
 - Le terme de vente (incoterm) ;
 - Le lieu de dédouanement ;
 - Le tarif douanier ;
 - La nature des biens/services importés ;
 - Le code du mode de règlement approprié :

R01 : pour transfert libre ;

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

R02 : pour remise documentaire payable à vue ;

R03 : pour remise documentaire contre acceptation ;

R04 : pour remise documentaire contre acceptation avalisée ;

R05 : pour crédit documentaire irrévocable contre acceptation ;

R06 : pour crédit documentaire irrévocable confirmé payable à vue ;

R07 : pour crédit documentaire irrévocable confirmé contre acceptation ;

R08 : Facilité de règlement au-delà de la période réglementaire.

- Le numéro et la date de la quittance de l'attestation de la taxe de domiciliation bancaire ou la mention « engagement de non-revente en l'état.
- Après enregistrement du dossier, le Conseiller clientèle devra éditer le bordereau d'ouverture du dossier de domiciliation, renseigner et signer la check List ainsi que le bordereau et présenter le dossier à la validation du directeur d'agence ou son adjoint.
- Le directeur d'agence ou son adjoint devra effectuer, dans l'ordre, contrôler l'accomplissement des tâches du Conseiller clientèle eu égard, notamment, à la check List control, la contre signer et valider la domiciliation sur l'application domiciliation.
- Il devra également mettre à jour le répertoire côté et paraphé dédié à la domiciliation.

4.2 Attribution d'un numéro de domiciliation de l'importateur

Une fois la vérification terminée l'agence ABC procédera à la matérialisation de la domiciliation,

Dans le cas contraire (opération conforme), il procède à l'enregistrement de la domiciliation.

De ce fait, il attribue un numéro d'immatriculation, comme suit :

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

Codification du numéro de domiciliation

(Cf. Note n53-2000 du 27 Novembre 2000 de la Banque d'Algérie)

Figure N°5 : Codification du numéro de domiciliation

ABC ALGERIA							
Domiciliation /Importation							
Agence Bir Mourad Rais							
16 12 01 2021 2 10 0XXX8 EUR							
A	B	C	D	E	F	G	H
Date :13/04/2021							

A : 2 chiffres qui correspondent au lieu d'implantation géographique de la banque déterminée par le code wilaya

B : 2 chiffres qui correspondent au code agrément banque ;

C : 2 chiffres qui correspondent au code agrément du guichet domiciliaire ;

D : 4 chiffres qui correspondent à l'année ;

E : 1 chiffre qui correspond au trimestre d'ouverture du dossier de domiciliation ;

F : 2 chiffres qui indiquent la nature du contrat ;

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

G : 5 chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant un même trimestre

H : 3 positions qui indiquent la monnaie de facturation selon la norme ISO

Total : 21 caractères

Source : document interne

4.3 Ouverture et émission du crédit documentaire

Le client « SARL X » a fourni tous les documents et la domiciliation lui a été attribuée. Le préposé à l'opération doit s'assurer alors que les clauses de la demande d'ouverture du Credoc sont conformes aux règles et usances uniformes des crédits documentaires et incoterms en vigueur, et que le client dispose d'une autorisation de crédit. Ensuite, il procède à la saisie sur le système. Cette opération se matérialise par un bordereau d'ouverture du Credoc et procède à l'émission du SWIFT d'ouverture (annexe n°06).

La banque de l'exportateur, après avoir analysé ce document (SWIFT d'ouverture), procède à sa notification et envoie un avis de notification à son correspondant algérien.

5. La gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation importé est comprise entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier.

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

Elle consiste à signaler toute les modifications ou compléments pouvant être communiqués par le donneur d'ordre à son banquier qui se charge de la transmission au correspondant, par exemple Il se peut que le donneur d'ordre veuille modifier le Credoc. Autrement dit, il cherche à retirer ou remplacer un document pour certaines raisons et pour cela il contacte et informe le bénéficiaire de cette démarche :

- Ecrire une demande de modification tout en mentionnant le(s) champ(s) dans le Swift MT 700 qu'il cherche à modifier ;
- Envoyer un Swift 707 (Swift de modification) ;
- La réception des documents en prenant compte de(s) modification(s)
-

6. Réalisation du crédit documentaire

Dans cette étape, l'exportateur expédie la marchandise suivant les termes du contrat et récupère le document de transport, dans notre cas il s'agit du connaissement maritime (bill of lading).

- Ensuite il remet l'ensemble des documents (la facture commerciale, Connaissement maritime, et le certificat d'origine et conformité) à sa banque notificatrice, il s'agit dans notre cas de la banque Y : qui procède à la vérification de la conformité de ces documents. Par la suite elle les transmet à la banque émettrice, dès la réception de ces documents par la direction des opérations internationales, elle procède à leur vérification et s'assure à son tour de leur conformité. Après cela, elle convoque d'abord l'importateur pour le paiement, ensuite elle lui remet les documents et une signature d'endossement pour le retrait de la marchandise, et enfin elle effectue le transfert des fonds vers la banque notificatrice.

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

Une fois les documents reçus et le montant du contrat payé par la banque ABC. Le proposé à l'opération doit s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux physiques et financiers. Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération:

- La formule 4 annotée par la banque d'Algérie ;
- L'exemplaire banque de la déclaration douanier D10 qui doit parvenir à l'agence par les services des douanes, qui prouve que la marchandise à vraiment franchie le territoire algérien ;
- La facture définitive.

7. Apurement du dossier

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

L'intermédiaire agréé doit veiller à l'apurement des dossiers domiciliés à son niveau dans les délais présents.

Il doit saisir, sans délai, la Banque d'Algérie, de toute irrégularité ou retard dans l'exécution des mouvements de fonds de et vers l'étranger.

Lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (cela consiste à s'assurer que le montant indiqué dans la formule 4 est conforme à celui mentionné dans le document douanier D10 et dans la facture définitive), le proposé à l'opération peut alors classer le dossier comme apuré.

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

SECTION 03 : DEROULEMENT D'UNE OPERATION D'IMPORTATION PAR LA REMISE DOCUMENTAIRE

1. Présentation du contrat commercial

L'importateur algérienne qui est la EURL, signe un contrat, avec un fournisseur espagnol "Y" ; pour l'importation de produits d'hygiènes, en négociant les différents détails concernant la marchandise.

2. Pré Domiciliation bancaire :

Le client doit d'abord effectuer une pré domiciliation (annexe n07) :

- En première phase le client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation.
- En deuxième phase une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe. Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, et lui permet de pouvoir

Accéder sur le site avec son identifiant et son mot de passe et de pré domicilié, à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur.

- En troisième phase l'opérateur doit renseigner et remplir un formulaire électronique de demande de pré domiciliation qui comporte les cases suivantes :
- RIB client
- Raison sociale
- N d'identification fiscale

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

- N de registre de commerce
- Numéro de la licence d'importation
- Nature du produit
- Tarif douanier
- Numéro de la facture pro forma ou le contrat commercial
- Montant et la devise de la facture

2.1 Une demande de domiciliation bancaire :

La domiciliation consiste en L'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Elle doit être remplie et signée, la demande de domiciliation a été faite le 31/01/2021, et contient les renseignements suivants :

- Nom / raison social de l'importateur : EURL ALGERIE X ;
- Désignation : X ;
- Nature du produit : Produits d'hygiènes ;
- Montant :20 452 EUR ;
- Tarif douanier : 3403999000
- Nom du fournisseur : Y ;
- Mode de règlement : remise documentaire payable a vu ;
- Facture pro format 2M20ALG20;

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

- Incoterms: CFR 2010;
- Les pays d'origine et provenance des marchandises : Espagne ;
- Le prix unitaire : EUR ;
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement : EUR ;
- Date d'expédition : 21/01/2021 ;
- destination du produit : Production.

2.2 Taxe de domiciliation/Engagement d'importation

Dans notre cas, il s'agit d'un engagement d'importation.

Engagement d'importation (annexe n°08.), contient les renseignements suivants :

- Date d'établissement : 4/02/2021 ;
- Nom / raison social de l'importateur : ALGERIE X ;
- Statut juridique : EURL ;
- Capital social : 20.000.000.00 da ;
- Numéro d'identité statistique :00XXXXXXXX854 ;
- Numéro d'immatriculation au registre de commerce :16/00-10XXXXXXXX5
- Code d'activité 4XXXXXX3 ;
- Numéro du compte bancaire de l'importateur : XXXXXX ;
- Nom prénom et l'adresse du gérant : XXXXX Alger ;
- Indication et position tarifaire des produits importés par cas de travail : 7310102000 ;
- Montant : 20452 EUR, 3260000 DA ;
- Banque émettrice ; Arab Banking Corporation banque ;

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

- Désignation de l'agence : Bir mourad raïs ;

- Code de l'agence : 161 ;

- banque notificatrice : CaixaBank ;

- Bénéficiaire étranger : Y ;

- L'adresse du bénéficiaire : Espagne ;

- Facture pro forma 2M20ALG20. (Annexe 09)

2.3 Etude du dossier d'une remise documentaire :

- La banque remettante (Caixa Bank) envoie un ordre d'encaissement à la ABC qui joint les documents suivants :
- 05 originaux facture commerciale ;
- 03 original connaissance maritime ; (Annexe n10)
- 01 certificat d'origine + 1 copie ;
- 01 certificat EUR-1 ;
- 01 certificat CLC (certificat de libre commercialisation) ;(Annexe n11)
- Une fois que la banque a reçu le pli par DHL, le chargé de commerce extérieur effectue alors une vérification des documents et leur conformité selon la réglementation algérienne. Il doit s'assurer que tous les documents cités sur le bordereau d'encaissement ont bien été reçus et que le montant sur le bordereau d'encaissement correspond à celle de la facture. Avant que l'exportateur expédie la marchandise et remet les documents qui attestent à cette expédition à sa banque, le client doit s'inscrire préalablement à une pré domiciliation sur le site web de ABC et

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

complète les instructions concernant ses informations. Comme si expliquer dans le cas du crédit documentaire.

- Le chargé de commerce extérieur procède aux étapes suivantes : Accusé de réception : à la réception de l'encaissement, l'agence doit apposer le cachet dateur (date du jour de la réception) au recto du bordereau, et informe la banque remettante l'acceptation de la remise. La notification au tiré : une lettre de notification est adressée au tiré. Une fois que le client a reçu une lettre de notification, ce dernier va se présenter à la banque accompagnée des documents ci-après :
- La lettre d'acceptation de pré domiciliation ;
- Les mises à jour fiscales et parafiscales ;
- Le bilan fiscal ;
- La taxe de domiciliation/Engagement d'importation

Le chargé clientèle lui délivre à son tour quelques documents a signé :

- La demande de domiciliation
- L'attestation de risque de change
- L'attestation de non impayé.
- Une fois que tout a été réglé, le chargé clientèle fait l'enregistrement de la remise (dans notre cas son numéro est IDXXXXXXXX9), et ouvre un dossier.
- Une fois le client en possession de sa marchandise conforme avec la facture commerciale en termes de la quantité et de la qualité, ce dernier ordonne à la banque le paiement de sa créance et rédige un ordre de règlement Le chargé de commerce extérieur a son tour doit sursoir les documents suivants :
- Le bordereau d'envoi avec le repère et la signature du directeur d'agence

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

- La copie de bordereau d'encaissement
- La copie de la facture commerciale domicilié
- L'ordre de virement du client
- L'ordre de transfert
- Formule 04 en 04 exemplaires Le document douanier exemplaire déclarant Attestation de non impayé.

2.4 Apurement du dossier

- Comme indiqué dans le crédit documentaire, Le proposer à l'opération doit s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux physiques et financiers. Lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est-à-dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants, le proposé à l'opération peut alors classer le dossier comme apuré.

SECTION 04 : RESULTAT COMPARATIFS ENTRE LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET REMISE DOCUMENTAIRE

Afin de mieux estimer les outils les plus adaptés, nous devons faire une comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans laquelle nous citons les principales différences entre ces modes de paiement.

1. La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

Le tableau comparatif suivant nous permet de mieux expliquer les principaux composants, les formes et la valeur des documents Credoc et Rem doc, ainsi que les garanties et les risques associés à ces deux modes de financement.

Tableau 15 : comparaison entre crédit documentaire et remise documentaire

Désignation	Crédit documentaire	Remise documentaire
Les intervenants		
Importateur	Donneur d'ordre	Bénéficiaire de la remise
Banque de l'importateur	Banque émettrice	Banque présentatrice
Banque de l'exportateur	Banque notificatrice	Banque remettante
Exportateur	Bénéficiaire	Donneur d'ordre
La pré-domiciliation	<p>Étape 1 : inscription du client ;</p> <p>Étape 2 : identification du client ;</p> <p>Étape 3 : demande de pré-domiciliation ;</p> <p>Étape 4 : validation et contrôle de la domiciliation.</p>	Les mêmes étapes que le crédit documentaire.

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

<p>Les étapes de dossier de domiciliation bancaire</p>	<p>1. attribution d'un numéro de domiciliation ;</p> <p>2. ouverture d'une fiche de contrôle ;</p> <p>3. constitution de la commission de domiciliation ;</p> <p>4. apurement de dossier de domiciliation.</p>	<p>Les étapes d'une domiciliation bancaire sont les mêmes pour ces modes de financement.</p>
<p>La procédure de déroulement de l'opération</p>	<p>1. l'ouverture de Credoc ;</p> <p>2. l'émission du Credoc ;</p> <p>3. la réalisation du Credoc.</p>	<p>1. constitution de dossier de Rem doc ;</p> <p>2. réalisation de la Rem doc.</p>
<p>Modes de réalisation</p>	<p>Par paiement immédiat (à vue) ;</p> <p>Par paiement différé ;</p> <p>Par acceptation ;</p> <p>Par négociation.</p>	<p>Contre paiement (à vue) ;</p> <p>Contre acceptation ;</p> <p>Contre acceptation et aval ;</p> <p>Contre lettre d'engagement.</p>
<p>Formes</p>	<p>Révocable ;</p> <p>Irrévocable ;</p> <p>Irrévocable et confirmé.</p>	<p>Remise simple ;</p> <p>Remise documentaire.</p>
<p>Les documents exigés</p> <p>1. pour la domiciliation</p>	<p>1. Imprimé d'inscription de Pré-domiciliation ;</p> <p>2. facture pro forma ;</p>	<p>Les mêmes documents pour la remise documentaire</p>

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

	<p>3. le registre de commerce légalisé par CNRC ;</p> <p>4. demande de domiciliation ;</p> <p>5. engagement d'importation ou une taxe de domiciliation ;</p> <p>6. NIF ;</p> <p>7. documents fiscaux et Parafiscales.</p>	
<p>L'ouverture du Credoc 1/</p>	<p>Facture pro forma domiciliée ;</p> <p>2/ demande d'ouverture de Credoc ;</p> <p>3/ carte NIF ;</p> <p>4/ blocage de la provision à 120%.</p>	<p>Cette étape n'existe pas dans la remise documentaire.</p>
<p>Les documents exigés du fournisseur</p>	<p>1/ facture commerciale ;</p> <p>2/ certificat d'origine ;</p> <p>3/ certificat de conformité ;</p> <p>4/ lettre de transport aérien ;</p> <p>5/ liste de colisage ;</p> <p>6/ note de poids.</p>	<p>1/ facture commerciale ;</p> <p>2/ certificat de circulation de marchandises ;</p> <p>3/ idem ;</p> <p>4/ connaissement maritime ;</p> <p>5/ idem.</p>

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

Valeur des documents	Contrôle de la conformité des documents aux conditions et termes du crédit par les banques.	Les documents à l'appréciation de l'importateur.
-----------------------------	---	--

SOURCE : réalisé par nous-même.

Commentaire :

Le tableau ci-dessus résume les différences et les concepts des modes de financement du commerce extérieur qui sont donc le crédit documentaire et la remise documentaire. Toutes les opérations Credoc ou Rem doc nécessitent un certain nombre de personnels pour assurer un bon fonctionnement dans des conditions optimales. Dans le cas d'une lettre de crédit documentaire, l'importateur demande à sa banque d'ouvrir une lettre de crédit en sa faveur au profit de l'exportateur. Si tout est en ordre et valable, la banque émettrice accepte et émet la lettre de crédit, puis le transmet à la banque de l'exportateur, puis la banque de l'exportateur l'informe pour compléter le crédit documentaire. Une fois que le bénéficiaire reçoit la lettre de crédit via sa banque, il doit présenter les documents nécessaires afin de bénéficier de l'engagement bancaire.

Au cours du processus de la remise documentaire, le vendeur (exportateur) livre les marchandises et fournit à la banque les documents dont l'acheteur a besoin pour prendre possession des marchandises. Le vendeur émet un ordre d'encaissement à sa banque et transmet ces documents à la banque de l'acheteur (ABC), lui enjoignant de communiquer ces documents à l'acheteur uniquement après paiement ou acceptation, et l'acheteur (X) paie ou accepte les traites en échange contre livraison des documents et peut avoir possession de la marchandise. Une fois que la banque du vendeur aura reçu les fonds, elle crédite la somme à son client.

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

Toutes opérations d'imports que ce soit par crédit documentaire ou remise documentaire doivent passer par une domiciliation électronique via le site web de la banque préalablement qui est donc une pré-domiciliation. Les étapes d'une domiciliation bancaire sont les mêmes pour les deux modes de financements.

Les étapes d'un crédit documentaire sont différentes d'une remise documentaire, le Crédit Documentaire donne à l'ouverture du crédit, son émission et le règlement. Chaque étape nécessitera la réalisation de plusieurs formalités alors que la remise a seulement deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation du dossier. D'où la complexité du traitement d'un Credoc.

Plusieurs modes de réalisations sont possibles selon ce qui a été négocié dans le contrat. Premièrement pour le crédit documentaire : soit par réalisation à vue, la banque émettrice assume l'obligation, sur ordre de l'acheteur d'effectuer le paiement à vue au bénéficiaire, sur présentation de documents conformes au crédit documentaire ; Par acceptation lors de la présentation des documents conformes dans le cadre d'un Credoc l'exportateur reçoit de la banque tirée une traite acceptée à l'échéance fixée dans le contrat commercial ; Par paiement différé la banque émettrice s'engage au paiement à une date d'échéance à condition que les documents conformes soient présentés dans le délai de validité du Credoc ; Par négociation la banque avance les fonds avant l'échéance indiquée sur la traite.

Deuxièmement pour la remise documentaire elle peut s'effectuer contre paiement à vue la banque ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement immédiat du montant de la facture. Contre acceptation la banque présentatrice ne remet les documents à l'acheteur que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente. Contre acceptation et aval : c'est l'acceptation de la traite par l'importateur en plus la banque a engagé à donner son aval. Ou contre lettre d'engagement : le paiement dans ce cas se réalise par l'engagement du client à payer la somme due, par rédaction d'une lettre d'engagement.

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

Il existe différentes formes pour réaliser ces deux modes de paiement. Pour le Credoc on peut trouver, le crédit documentaire révocable : qui peut être modifié ou annulé à tout moment par l'importateur sans avertissement préalable, et il est rarement utilisé ; le crédit documentaire irrévocable : ce type de crédit est le contraire du premier il donne au vendeur une grande sûreté de paiement, et il comporte un engagement de la banque émettrice ; le crédit documentaire irrévocable et confirmé : il offre une double sécurité de paiement au vendeur auquel la banque confirmatrice ajoute son engagement à celui de la banque émettrice, Il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord des deux parties.

Toutefois la remise documentaire à deux formes : la première est la remise simple : ne comprend que les documents financiers qui sont les moyens de paiement (chèque ou la traite, lettre de change, billet à ordre etc....) la deuxième est la remise documentaire : c'est donc les documents commerciaux (facture, documents de transport etc....) avec des documents financiers (chèque, traite...).

Les documents exigés pour la domiciliation d'un crédit documentaire et la remise documentaire sont identiques. Cependant l'étape d'ouverture d'un crédit n'existe pas dans la démarche d'une remise documentaire, alors que dans le Credoc est une étape essentielle qui nécessite des documents spécifiques.

Le client exige les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, il y a cependant une différence : dans le Credoc la lettre de transport aérien est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (pour éviter que le client dédouane la marchandise sans payer le fournisseur). Par contre dans la Remdoc le connaissance est à l'ordre du client puisque la banque n'a aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client dédouane la marchandise et ne la paye pas.

Le crédit documentaire et la remise documentaire occupent une place considérable dans le commerce extérieur, ils présentent des avantages et garanties, des inconvénients et des risques pour les importateurs et les exportateurs.

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

Le crédit documentaire est à l'initiative de l'exportateur tandis que la Remdoc est à l'initiative de l'importateur qui demande un certain niveau de confiance entre eux, contrairement au Credoc qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'une opération faite pour la première fois ou lors d'une transaction très risquée ou il n'y a pas de confiance.

Tableau 16: Risque et garantie entre credoc et remdoc

Désignation	Crédit documentaire	Remise documentaire
Les avantages/ les garanties	<ul style="list-style-type: none"> • Le Credoc est à l'initiative de l'exportateur ; • Le Credoc est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois ; • Le Credoc présente plus de garanties de paiement. 	<ul style="list-style-type: none"> • La Remdoc est en faveur de l'importateur ; • La Rem doc exige l'existence d'un certain niveau de confiance ; • La Remdoc est la plus souple que le Credoc ; • La Rem doc n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques.
Les inconvénients/ les risques	<ul style="list-style-type: none"> • Le Credoc est largement plus coûteux ; • Le Credoc exige de lourde procédure ; • Sa réalisation est rigoureuse ; 	<ul style="list-style-type: none"> • Risque de non paiement • Une garantie limitée ; • Risque de non paiement pour l'exportateur ;

SOURCE : réalisé par nous-même.

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

Commentaire :

Le Credoc présente une garantie de paiement pour l'exportateur qui consiste à l'engagement de la banque dans la procédure, aussi que l'importateur est garanti du respect des conditions issues du contrat commercial, l'exportateur n'étant payé par la banque que s'il fournit les documents prouvent qu'il a respecté ces engagements. Aussi la remise documentaire offre une garantie au vendeur, l'acheteur ne pourra pas dédouaner les marchandises à l'arrivée sans avoir au préalable réglé ou être engagé à payer le montant de la facture. Une technique souple, elle n'entraîne pas de formalité particulière pour l'acheteur, elle est simple et rapide, son coût est raisonnable et moins cher que le Credoc, celui-ci est donc plus onéreux à la suite de commissions, et sa réalisation est très complexe.

Tandis que la Remdoc présente des garanties limitées, les banques ne s'engagent pas à payer en cas de défaillance de l'acheteur, ils sont que des intermédiaires entre l'acheteur et le vendeur, elle présente des risques différents : les marchandises sont expédiées avant le règlement par l'importateur et si ce dernier ne les veut plus, il ne demandera pas la remise des documents. L'exportateur devra alors à ses frais, le retard dans la livraison, et le risque de non-paiement.

Dans le crédit documentaire le vendeur est payé sans avoir à attendre que les marchandises soient arrivées à destination et l'acheteur est assuré que les marchandises ont été bien expédiées par le vendeur, le Credoc est le moyen le plus sûr mais le plus cher par rapport à la Remdoc, qui procure moins de sécurité pour l'exportateur.

Tableau 17 : Synthèse des résultats comparatifs

Type financement	Sécurité et garantie de paiement	Gestion administrative	Coût
CREDOC	Très sur	Lourd	Elevé

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

REMDOC	Moins sur	Léger	Faible
--------	-----------	-------	--------

SOURCE : réalisé par nous-même.

Commentaire :

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

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

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

Conclusion du chapitre 3

En plus de ce que nous avons vu dans les 2 chapitres théoriques précédents, nous enrichissons également nos informations avec 2 cas pratiques que nous avons étudiés lors de notre stage au sein de ABC BANK (remise documentaire et crédit documentaire).

En effet, cela nous a permis dans un premier temps de consolider nos connaissances déjà acquises lors de nos cours théoriques. Et dans un second temps, d'avoir des connaissances plus approfondies. Nous avons constaté que le banquier joue un rôle important dans les opérations de commerce extérieur : afin d'éviter les conflits entre les contractants, il doit étudier attentivement la demande de son client en lui apportant tout conseil sur les termes du

CHAPITRE III : Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation

contrat et enfin vérifier rigoureusement les documents s'ils sont conformes pour assurer le règlement.

Dans ce stage on a pu aussi suivre le déroulement de deux opérations d'importation étape par étape. Une d'elle a été réalisée par la technique de la remise documentaire, l'autre par crédit documentaire.

Le crédit documentaire, malgré son coût élevé et la lourdeur du document qui demande des forces en termes de bonne gestion de la procédure, dévoile des atouts. En effet, grâce à cette technique, l'exportateur a la garantie d'obtenir le paiement des marchandises fournies s'il se conforme aux exigences de son client. L'importateur, quant à lui, peut être sûr que les marchandises et les documentations répondront aux exigences du contrat.

La remise documentaire est une technique de règlement efficace, simple et très peu coûteuse, qui est utilisée lorsqu'il existe une relation de confiance entre l'exportateur et son client. Dans le cas inverse, elle devient une méthode incertaine et elle expose l'exportateur et l'importateur à de grands risques.

On peut conclure que le choix des méthodes de paiement dépend des deux parties, il a beaucoup de facteurs qui peuvent influencer ce choix, comme la situation de leurs pays et aussi leur contexte économique dans leur transaction, mais comme nous avons vu la remise documentaire est la méthode la plus avantageuse pour l'importateur entre le processus et le coût.

CONCLUSION GENERAL :

Le commerce extérieur tient une place importante dans l'économie d'un pays en lui permettant son ouverture sur le monde extérieur. La phase la plus marquante de son évolution, et celle qui a débuté dans les années 80, a mené à la mondialisation actuelle.

Dans ce contexte, l'Algérie s'est lancée dans des réformes économiques à travers la libéralisation du commerce extérieur, la conclusion d'accords d'association et l'adhésion aux différents organismes internationaux. Ces réformes ont mis en place un nouveau cadre réglementaire pour l'économie du pays, la réglementation du commerce international, et aussi le secteur bancaire.

Le commerce algérien est de plus en plus dirigé sur des marchés étrangers, ce qui fait que les banques algériennes servent d'intermédiaires entre les acteurs du commerce dans le but de financer et de garantir les opérateurs économiques afin de les encadrer dans leurs activités. Leurs activités, de satisfaire leur demande de financement et de minimiser les risques au moment de l'ouverture du crédit documentaire.

Afin d'atteindre cet objectif, nous avons pris soin de soigner d'abord l'aspect théorique pour définir le cadre général et les différents éléments utilisés pour effectuer les opérations du commerce international. Nous avons aussi abordé les instruments et les techniques de paiement international, ainsi que les différentes cautions et garanties identifiées

A travers notre humble contribution, nous avons tenté d'apporter un aperçu sur ces techniques et moyens de paiement et de financement du commerce international et ses concepts théoriques. Ceci afin d'apporter des éléments de réponse à l'objet de notre travail qui est celui d'étudier **la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire et la contribution de chacun d'entre eux.**

Pour réaliser ce travail, nous avons tout d'abord abordé le volet théorique afin d'identifier les concepts étudiés. Nous avons ainsi évoqué les moyens de paiement à l'international, les différentes cautions et garanties répertoriées. Nous avons également abordé le système bancaire et la réglementation du financement des importations en Algérie à travers la loi sur la monnaie et le crédit, et la loi de finances.

Dans le cas pratique, suite à notre stage effectué au sein de la direction générale et de l'agence de la banque ABC à Bir mourad rais, nous avons pu, grâce à toutes les informations que nous avons recueillies, identifier quelques résultats intéressants :

- La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que celui du crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance totale des deux parties Contractants.
- La remise documentaire est la démarche la moins lourde, et moins coûteuse que le crédit documentaire. Elle est basée sur la relation de confiance entre les parties contractantes, mais elle ne prend pas en charge le risque de non-paiement et le risque lié à la conformité de la marchandise ;
- Le crédit documentaire permet de couvrir le risque d'insolvabilité de l'acheteur et les risques sur les marchandises.
- Le crédit documentaire prend une place très significative dans le financement du commerce extérieur. En effet, c'est la technique la plus utilisée pour le financement des importations grâce à ses avantages. Grâce à ses avantages tels qu'il est plus sûr et plus sécurisé.

L'élaboration de notre mémoire nous a permis :

- D'infirmer notre première hypothèse qui dit que La remise documentaire est la technique de paiement la plus utilisée.
- D'affirmer la deuxième hypothèse que le recours au le crédit documentaire est le moyen le plus efficace pour l'importateur et l'exportateur.
- De confirmer également notre troisième hypothèse qui stipule que : La différence entre le crédit et la remise documentaire se trouve dans les garanties offertes face aux risques.
- En conséquence, nous pouvons confirmer la quatrième hypothèse, que La mise en œuvre de la procédure de remise documentaire est mieux que le crédit documentaire en termes d'efficacité et de flexibilité.

Grâce à une application scrupuleuse de ces techniques, les banques peuvent se protéger efficacement contre les risques liés au financement du commerce international.

Nous avons constaté dans notre étude que le crédit documentaire irrévocable et confirmé apparaît être l'instrument de paiement le plus adapté et le plus sûr dans la mesure où les deux parties voient leurs différents intérêts à travers l'engagement formel des banques désignées qui ont pour rôle d'assurer le bon déroulement de l'opération.

Bibliographie

Ouvrages :

- Béguin Jean-Marc, Arnaud Bernard, *l'essentiel des techniques bancaires*, EYROLLES édition, 2010
- BERNET ROLLANDE.L, « *Principe des techniques bancaires* », 25ème édition, Dunod, Paris, 2008,
- BOUDINOT.A et FRABOT.J.C, « *Techniques et pratiques bancaires* », 4ème édition, Ed Dunod, 1985,
- BRI, CSPR : « *Glossaire des termes utilisés pour les systèmes de paiement et de règlement* » Mars 2003.
- C. Pasco *commerce international* Edition 4 Campus Dunod, 2002
- Dandel, Gilles- Dubois, Jacques -Gervais, Florence Editeur : Foucher *EXPORTER* ED 26 2017
- FAROUK BOUYAKOUB : « *l'entreprise et le financement.* » Edition casbah 2000
- Hubert Martini « *Technique de commerce international* »2017 édition Dunod.2008
- Jacques Dubois et Florence Gervais Exporter n°26, Edition Foucher,KLEIN Jean et MARIO Bernard, « *Gestion et stratégie financière internationale* », Ed Dunod, 1985
- LASARY, « *Le commerce international* », Edition Dunod, 2005,
- LAUTIER Delphine et SIMON Yves, *Finance internationale*, 9ème édition, Édition Economica, 2005,

- LEGRAND.G et MARTINI.H « *Gestion des opérations Import-Export* » 1ere edition.Dunod,
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Gestion des opérations import-export* », 2eme ed, Edition Dunod, Paris, 2008,
- LEGRAND.G et MARTINI.H, *Commerce international*, Edition Dunod, Paris, 2008,
- LEGRAND.G et MARTINI.H, *Management des opérations du commerce international*, 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003,
- Monnier Philippe « *les techniques bancaires* »,6eme édition Dunod, 2016
- Rainelli Michel *Guide général du commerce international* ,9e Édition La découverte 2009
- Rambure DOMINIQUE. *Les systèmes de paiement*. Edition Economica. Paris, 2005.

Reuves et périodique :

- Crédit populaire d'Algérie, *Manuel des procédures de domiciliation*, Alger
- Fascicule n°3, *les garanties bancaires dans le commerce international*, BNA d'Alger, 2004
- M. Alain Deppe, « *Marketing international* » Séquence 1 : *Les fondements du commerce international : approche historique, théorie et organisationnelle*.
- *Manuel de Cours Commerce International* Emmanuel Jean-Mary Université Nouvelle Grande Anse Janvier 2015

Dictionnaire :

- Raymonde Barraine Nouveau dictionnaire de droit et de sciences économiques
Edition 4 Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1974

Travaux Universitaire :

- TALBI Nabila : » les opérations du commerce extérieure « ; mémoire fin d'étude ; école supérieure ; Alger ; 2005 ;
- SIDI-MAMMAR Lydia, Mémoire de magister : Essai d'analyse de l'impact de la réforme du système de paiement sur l'utilisation des moyens de paiement scripturaux en Algérie ,

Règlementations :

- Réglementation N°07-01 de la Banque d'Algérie.
- Rue 522 de la chambre de commerce internationale version 2003

Rapport et document administratifs :

- Bank ABC, Procédure de traitement des garanties internationales, 2017

webographie:

- <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international>
- <https://www.managementstudyguide.com/history-of-international-trade.htm>
- <https://fr.scribd.com/doc/16707393/Commerce-International>
- <http://tfig.unece.org/FR/contents/org-iccservices.org>
- <https://www.thebalance.com/gatt-purpose-history-pros-cons-3305578>
- <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199243-omc-organisation-mondiale-du-commerce-definition-traduction/>

- <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-credit-documentaire-notifie-1349.php>
- <https://www.algerie-eco.com/2016/03/20/pre-domiciliation-bancaire-operateurs-economiques-informes/>
- <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-credit-documentaire-confirme-1347.php>
- <https://www.bceao.int/fr/content/surveillance-des-systemes-de-paiement>
- <https://www.algomtl.com/lire/techniques-de-paiement-23.html>
- <https://www.01banque-en-ligne.fr/guide/differents-types-cheques/>
- <https://fr.scribd.com/document/435278460/systeme-financier-rapport>
- https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploads/PDF/Commerce_international/remise_documentaire.pdf
- https://www.procomptable.com/etudiants/cours_exercice_initiation/INIT2_chapitre_3.htm
- <https://labanque221.wordpress.com/2017/11/03/lexique-bancaire-tireur-tire-beneficiaire-interdit-bancaire/>
- <https://finance.savoir.fr/larchitecture-des-systemes-de-paiement/>
- <https://www.l-expert-comptable.com/a/53003-les-differents-types-de-cheques.html>

Annexes

Annexe 1 : Pre-Domiciliation et acceptation

ABC Digital :: Domiciliation

10/04/2021

Dear Sir,

A new request of Domiciliation has been submitted by [REDACTED]. The reference number is [REDACTED].

Client Details:

Branch: 161 - AGENCE BIR MOURAD RAIS

Phone: [REDACTED]

Email: [REDACTED]

Request Details:

Numéro de compte [REDACTED]

Numéro d'Identification National (NIN) [REDACTED]

Sens de l'opération Import

N° Licence d'importation .

Ref agrément d'exercice d'activité .

Activité Revente en l'état

Objet de la Facture	PROFORMA
N° Facture	1 2000
Nature de la marchandise	BALLON D'EAU CHAUDE
Date Facture	04/02/2021
Devise	EUR
Montant en devise de la Facture	139680
Mode de règlement	RO6 - pour crédit documentaire irrévocable confirmé payable à vue
tarif douanier	73 10 10 20 00 - 73 09 00 12 20

ABC Digital

TESTING TRUDES

De: Ouissam Achouri
Envoyé: lundi 12 avril 2021 14:54
À: [REDACTED]
Cc: @ABC Algeria Corporate Banking; @ABC Algeria Collection Documentary; Agence 161
Objet: RE: do-not-reply :: Domiciliation [REDACTED] 139 680.00 EUR [REDACTED]

Bonjour,

Cher client,
Nous vous informons que votre demande de pré domiciliation a été acceptée :

Merci de vous présenter à votre agence pour :

- 1- Procéder à la domiciliation en contrepartie d'une provision en DZD représentante 120% du montant de la facture pro-forma
- 2- Votre engagement que la marchandise sera expédier au minimum 30 jours après la date de domiciliation (la date de document du transport f la note de la banque d'Algérie référence N° 05/2017 du 22/10/2017.
- 3- présenter l'original du certificat de libre circulation du produit dans le pays d'origine ou de provenance, établi par une autorité dument habilli et/ou d'origine attestant que les marchandises à importer sont effectivement et librement commercialisées sur leur territoire.

Merci à l'agence : de procéder aux vérifications nécessaire avant toutes domicillations.


NB : cet accord est donné sous réserve d'avoir pris connaissance de la note ABEF 643/DG/2019 et la note ABEF/ 645/DG/2019

Salutations.

ABC Bank ABC

Ouissam Achouri
Operations Officer
Trade Finance Operations
D +23123569554

Annexe 2 : Demande d'ouverture un crédit documentaire

 <p>Bank ABC 38, Avenue des Trois Frères Bouabdoul, BP 362, Bp Mourad Raïs, Alger</p> <p>Nous vous demandons d'ouvrir pour notre compte un Crédit documentaire IRREVOCABLE selon les instructions ci-dessous : Ce crédit documentaire est soumis aux règles et usances relatives aux crédits documentaires, RUU Brochure 600 Révision 2007</p>		COCHER LES CASES AVEC LES MARQUES SUIVANTES <input checked="" type="checkbox"/> ou <input type="checkbox"/>	
NOM ET ADRESSE DU DONNEUR D'ORDRE TEL FAX Téléc.		DATE DE DEMANDE DATE D'EXPIRATION DU CREDIT	
FRAIS: Tous frais et commissions nés à l'étranger sont à la charge de : <input type="checkbox"/> Donneur d'ordre <input type="checkbox"/> Bénéficiaire		NOM ET ADRESSE DU BENEFICIAIRE Tél Fax Téléc. Monnaie (Utiliser le code ISO)	
Moyen de Notification : <input type="checkbox"/> Par télex <input type="checkbox"/> Par Swift		Montant en chiffres Montant en lettres <input type="checkbox"/> Maximum <input type="checkbox"/> Environ <input type="checkbox"/> (+/-) %	
Confirmation de crédit : <input type="checkbox"/> Requis <input type="checkbox"/> Non Requis <input type="checkbox"/> Autorisée si demandée par le bénéficiaire		<input type="checkbox"/> Par paiement à vue <input type="checkbox"/> Paiement différé à <input type="checkbox"/> Acceptation de traite à <input type="checkbox"/> Négociation <input type="checkbox"/> Paiement mixte selon détail repris ci-dessous (autres instructions) Contre documents détaillés ci-dessous et traites du bénéficiaire tiré le	
Expéditions partielles : <input type="checkbox"/> Autorisées <input type="checkbox"/> Non autorisée Transbordement : <input type="checkbox"/> Autorisé <input type="checkbox"/> Non autorisé		Par <input type="checkbox"/> Mer <input type="checkbox"/> Air <input type="checkbox"/> Route <input type="checkbox"/> Poste Termes de livraison : <input type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> CIF <input type="checkbox"/> Autres (Préciser) <input type="checkbox"/> Incoterms 2000	
Embarquement à bord / Prise en charge / Expédition De Jusqu'à Au plus tard le		Documents exigés: (A) <u>Facture et documents de transport</u> <input type="checkbox"/> Factures commerciales signées, cochetées et détaillées indiquant l'origine et le nom du fabricant ou du producteurs de la marchandise <input type="checkbox"/> Un jeu complet de connaissement * on Bord / Shipped on Bord / clean on Bord * établi ou endossé à l'ordre de Arab Banking Corporation Algeria notifié donneur d'ordre <input type="checkbox"/> Lettre de transport aérien établie à l'adresse d'ABC Algeria pour le compte du donneur d'ordre <input type="checkbox"/> Autre document de transport (préciser) <input type="checkbox"/> Marqué fret <input type="checkbox"/> Payé d'avance <input type="checkbox"/> Payable à destination	
Description de la marchandise et/ou des services Conformes à la facture proforma/ contrat/ commande n° du		(B) <u>Assurance</u> <input type="checkbox"/> Assurance couverte par nous-mêmes (C) <u>Certificats</u> <input type="checkbox"/> CERTIFICAT D'ANALYSE <input type="checkbox"/> CERTIFICAT SANITAIRE / PHYTOSANITAIRE <input type="checkbox"/> CERTIFICAT D'ORIGINE DELIVREE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE <input type="checkbox"/> CERTIFICAT DE CONFORMITE <input type="checkbox"/> CERTIFICAT DE CONTRÔLE DE QUALITE Dans le cas où l'émetteur des certificats n'est pas mentionné la Banque acceptera ces documents émis par tout organisme autre que le Bénéficiaire Conformément aux RUU 600	
Autres instructions/ conditions <input type="checkbox"/> Traduction en anglais de la transmission de la LC Nous désengagons la banque de toutes erreur qui puisse glisser lors de cette traduction <input type="checkbox"/> J'autorise expressément la Banque à débiter mon compte du montant de la provision arrêté par elle		(D) <u>Autres documents</u> <input type="checkbox"/> Liste de colisage <input type="checkbox"/> Note de Poids <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/> EX1/EX2/EXAEUR 1 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Fiche Technique	
Période de présentation (Nombre de jours) JOURS		Signatures autorisées du client Nous approuvons les termes et conditions ci-dessus Nom Prénom Qualité	
POUR USAGE INTERNE A ABC Limite Crédit N° du donneur d'ordre Date d'émission Marge % Banque notificatrice Commission (taux appliqué)			

Annexe 3 : Demande d'ouverture un crédit documentaire

ARAB BANKING CORPORATION - ALGERIA 54, Avenue des 3 frères Bouaddou - BMR - Algérie Nous vous demandons d'ouvrir pour notre compte un crédit documentaire IRREVOCABLE selon les instructions ci-dessous ce crédit documentaire est soumis aux règles et usages relatives aux crédits documentaires RUU Brochure 600 Révision 2007		DEMANDE D'EMISSION DE CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE COCHER LES CASES AVEC LES MARQUES SUIVANTES <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> DATE DE DEMANDE: 26/02/2021 DATE D'EXPIRATION DU CREDIT: 06/07/2021	
NOM ET ADRESSE DU DONNEUR D'ORDRE [REDACTED] 16050, ALGER ALGERIE		NOM ET ADRESSE DU BENEFICIAIRE [REDACTED] VIALE PORTA PO, 89 ZI 45100 ROVIGO (RO) Italie	
N° NIF: [REDACTED] N° NIS: [REDACTED]		Monnaie: EURO Montant en chiffres: 139 680,00 Euro Montant en lettres: Cent Trente Neuf Mille Six Cent Quatre Vingt Euro	
FRAIS: Tous frais et commissions nés à l'étranger sont à la charge du : <input type="checkbox"/> Donneur d'ordre <input checked="" type="checkbox"/> Bénéficiaire		<input checked="" type="checkbox"/> Maximum <input type="checkbox"/> Environ (%) % Banque Notificatrice: La Banque se réserve de choisir en dernier ressort la Banque notifiatrice	
Frais et commissions de Confirmation <input type="checkbox"/> Donneur d'ordre <input checked="" type="checkbox"/> Bénéficiaire		Banque du Bénéficiaire MONTE DEI PASCHI DI SIENA BRANCH OF ROVIGO N°2662	
Confirmation de crédit: <input type="checkbox"/> Requête <input type="checkbox"/> Non Requête <input checked="" type="checkbox"/> Autorisée si demandée par le bénéficiaire		<input type="checkbox"/> Par paiement à vue <input checked="" type="checkbox"/> Paiement différé à <input type="checkbox"/> Acceptation de traite à <input type="checkbox"/> Négociation <input type="checkbox"/> Paiement contre détail repris ci-dessous (autres instructions) Contre documents détaillés ci-dessous et traites du bénéficiaire tiré le	
Expédition partielle Transbordements <input type="checkbox"/> Autorisés <input type="checkbox"/> Autorisés <input checked="" type="checkbox"/> Non autorisés <input checked="" type="checkbox"/> Non autorisés		Par <input checked="" type="checkbox"/> Mer <input type="checkbox"/> Air <input type="checkbox"/> Route <input type="checkbox"/> Poste Termes de livraison <input checked="" type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> CPT <input type="checkbox"/> Autres (préciser) <input type="checkbox"/> Incoterms 2000 <input checked="" type="checkbox"/> Incoterms 2020	
Embarquement à bord / Prise en charge / Expédition De Port en Italie jusqu'à Port d'Alger		Documents exigés: (A) Facture et documents de transport <input checked="" type="checkbox"/> 03 Factures commerciales signées cachetées et détaillées indiquant l'origine & le nom du fabricant ou du producteur de la marchandise <input checked="" type="checkbox"/> 2/3 Un seul complet de connaissance "Clean ou Shipped on Bord" établi ou endossé à l'ordre de Arab Banking Corporation Algeria notify donneur d'ordre <input type="checkbox"/> 1 titre de transport aérien établi à l'adresse d'ABC Algérie pour le compte du donneur d'ordre <input type="checkbox"/> Autre document de transport (préciser) <input type="checkbox"/> Marque fret <input type="checkbox"/> Payé d'avance <input type="checkbox"/> Diabie à destination	
Au plus tard le 15/06/2021 Description de la marchandise et /ou des services BALLON D'EAU CHAUDE Conformes à la facture proforma FP N° 1 2000 DU 02/04/2021		(B) Assurance <input checked="" type="checkbox"/> Assurance ouverte par nous-mêmes (C) Certificats <input type="checkbox"/> CERTIFICAT D'ANALYSE <input type="checkbox"/> CERTIFICAT SANITAIRE / PHYTOSANITAIRE <input type="checkbox"/> CERTIFICAT D'ORIGINE DELIVREE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE <input type="checkbox"/> CERTIFICAT DE CONFORMITE <input type="checkbox"/> CERTIFICAT DE CONTRÔLE DE QUALITE	
Autre instructions / conditions <input checked="" type="checkbox"/> Traduction en anglais de la transmission de la LC Nous désengagerons la banque de toutes erreur qui puisse glisser lors de cette traduction <input type="checkbox"/> J'autorise expressément la Banque à débiter mon compte du montant de la provision arrêtée par elle Attestation de bénéficiaire certifiant avoir transmis Plus DHL à l'adresse du donneur d'ordre: 03 Factures originales 1/3 Connaissance original 01 Certificat d'origine original 01 copie Certificat d'origine 02 Certificats de conformité du fabricant 02 Copie EX 1 01 Certificat eur 1 original		Dans le cas où l'émetteur des certificats n'est pas mentionné la Banque acceptera ces documents émis par tout organisme autre que le Bénéficiaire Conformément aux RUU 600 (D) Autres documents <input type="checkbox"/> Liste de désilage <input type="checkbox"/> Note de Poids <input type="checkbox"/> EX 1, EX 2, EX 3 <input type="checkbox"/> EUR 1 <input type="checkbox"/> Fiche Technique	
Période de présentation (Nombre de jours) 21 JOURS		Signatures autorisées du client Nous approuvons les termes et conditions ci-dessus:	
POUR USAGE INTERNE A ABC Limite Crédit N° du donneur d'ordre Date d'émission Marge % Banque notificatrice		Nom: [REDACTED] Prénom: [REDACTED] Qualité: [REDACTED]	

Annexe4 :Facture

Sicctech S.R.L. Viale Porta Po, 89 Z.I. - 48100 Rovigo (RO) Tel. 0429 403111 f. s. - Fax 0429 403177 Internet https://www.sicco-tech.it - e-mail: info@sicco-tech.it Codice Fiscale e Partita Iva 01560860296 C.C.I.A.A. Rovigo n. 418080 C.S. sottoscritto € 100.000 di cui versato € 50.000		PRO FORMA INV. Numero 1 2000/ Data 04/02/2021					
Spedizione a mezzo CARRIER		Cod. cliente 6536 Partita Iva DZ 000316096354052 Pag. 1					
Porto CFR ALGIERS PORT INCOTERM 2020		[Redacted] DZ [Redacted] ALGERIA					
Agente DIV. ESTERO ACQUA							
Pagamento L/C irrevocabile at 45 days		Banca d'appoggio MONTE DEI PASCHI DI SIENA Iban>IT 20 V 01030 12201 009001208772					
Cod. Articolo	Descrizione	UM	Quantità	Prezzo	Sconti	Importo	Iva
CAL0300INGRI	1. CONTAINER BOLL. CAL-IN D.12754R4 LT 300 CON SERPENTINO SPIROIDALE FISSO COIB. POLIURETANO RIGIDO INIETTATO E RIVESTIMENTO PVC COLORE GRIGIO	NR	57	288		16.416,00	20%
CAL0300IN	2. CONTAINER BOLL. CAL-IN D.12754R4 LT 300 CON SERPENTINO SPIROIDALE FISSO COIB. POLIURETANO RIGIDO INIETTATO E RIVESTIMENTO PVC COLORE GRIGIO	NR	57	288		16.416,00	20%
CAL0500INGRI	3. CONTAINER BOLL. CAL-IN D.12756R4 LT 500 CON SERPENTINO SPIROIDALE FISSO COIB. POLIURETANO RIGIDO INIETTATO E RIVESTIMENTO PVC COLORE GRIGIO	NR	48	392		18.816,00	20%
CAL0500INGRI	4. CONTAINER BOLL. CAL-IN D.12756R4 LT 500 CON SERPENTINO SPIROIDALE FISSO COIB. POLIURETANO RIGIDO INIETTATO E RIVESTIMENTO PVC COLORE GRIGIO	NR	48	392		18.816,00	20%
CAL0500INGRI	5. CONTAINER BOLL. CAL-IN D.12756R4 LT 500 CON SERPENTINO SPIROIDALE FISSO COIB. POLIURETANO RIGIDO INIETTATO E RIVESTIMENTO PVC COLORE GRIGIO	NR	48	392		18.816,00	20%
CAL0500IN	6. CONTAINER BOLL. CAL-IN D.12756R4 LT 500	NR	48	392		18.816,00	20%
Imponibile Iva Imposta/esenzione		Totale imponibile		Totale fattura			
		Totale Iva		S.E.A.O			
Scadenza							

Forma

Pro-

Sicctech^{SRL}

Viale Porta Po, 89 Z.I. - 45100 Rovigo (RO)
 Tel. 0425 4031117 - Fax 0425 4031177
 Internet: <http://www.sicco-tech.it> - e-mail: info@sicco-tech.it
 Codice Fiscale e Partita Iva 01580860296
 C.C.I.A.A. Rovigo n. 418080
 C.S. sottoscritto € 100.000 di cui versato € 50.000

PRO FORMA INV. Numero 2000/P Data 04/02/2021

Cod. cliente 6536 Partita Iva DZ 000316096354052 Pag. 2

Spedizione a mezzo
CARRIER

Porto
CFR ALGIERS PORT INCOTERM 2020

ATTN. ESTERO ACQUA

[REDACTED]
 [REDACTED]
 [REDACTED]
ALGERIA

DZ

Pagamento irrevocabile at45 days Banca di Paschi di Siena Iban>IT 20 V 01030 12203 000001208772

Cod. Articolo	Descrizione	UM	Quantità	Prezzo	Sconti	Importo	Iva	
CAL0500IN	7. CONTAINER BOLL. CAL-IN D.12756R4 LT 500 ON SERPENTINO SPIROIDALE FISSO COIB. POLIURETANO RIGIDO INIETTATO E RIVESTIMENTO PVC COLORE GRIGIO ----- pays de provenance: ITALIE ✓ pays d'origine: ITALIE ✓ delai de livraison: 2021 ✓ ----- MONTE DEI PASCHI DI SIENA BRANCHES DE ROVIGO Viale Porta Po, 87 IBAN: IT20V0103012203 000001208772 BIC/SWIFT: PASCITM1294 ----- Letter de credit mode paiement ✓ differe de paiement de 45 jours de la date d'expedition ✓ ----- Montant Total de la merce 126.912,00 Frais de transport CFR Algerie 12.768,00 ----- Colisage Total 154 Totale peso lordo POIDS BRUT..... 51.936,000 Totale peso netto POIDS NET..... 51.936,000	NR	48	392			18.816,00	20%

بنك المؤسسة العربية المصرفية - الجزائر
Arab Banking Corporation - Algeria
 Domiciliation/Importation
 Bir Mourad Rais (3)
 بئر مراد راس
 Date: 13/02/21

Imponibile 139.680,00	Iva 20% N.I.A.R.I.S.C.I.,L.A DPR 633/72	Totale Imponibile 139.680,00	Totale fattura EUR 139.680,00
Scadenza 139.680,00		Totale Iva	SE&O

Annexe 5 : Taxe de domiciliation

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

**MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA DE.....
RECETTE DES IMPOTS DE**

**ATTESTATION DE LA TAXE DE
DOMICILIATION BANCAIRE SUR
UNE OPERATION D'IMPORTATION**
(Article 2 de la loi de finance complémentaire pour 2005)
J.O N° 52 du 26/07/2005

Code de la recette: [1618] [R07]

Nom et prénom ou raison sociale: [REDACTED]

Statut juridique: SARL

Capital social: 20.000.000,00 DA

Adresse: [REDACTED]

Numéro d'identification statistique: [REDACTED]

Numéro d'immatriculation au registre de commerce: [1013] [REDACTED] [01]

Code d'activité: [REDACTED]

Numéro du compte bancaire de l'importateur: [REDACTED]

Nom, prénom et adresse du gérant: [REDACTED]

Numéro d'identification statistique du gérant: [REDACTED]

Indication (s) et position (s) tarifaire (s) des produits importés: Ballon d'eau Ballon d'eau Chaude 73 10 10 20 00 & 73 09 00 12 20

Valeur en devises et en Dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif: 139 680.00 Euro – 13 968 000.00 DA
Treize Millions Neuf Cent Soixante Huit Mille Dinars.

Numéro de la facture ou autre document commercial: Facture N° 1 2000 du 04/02/2021.

Banque de domiciliation: Arab Banking Corporation

Désignation de l'agence: Bir Mourad Rais Code de l'agence: 161

Bénéficiaire étranger: [REDACTED]

Adresse du bénéficiaire étranger: VIA LE PORTA PO.89 ZI 45100 ROVIGO (RO) Italie

Visa du Receveur des Impôts
[Stamp: Direction des Impôts de Wilaya de Algiers, 1618 R07]

Visa de la Banque
Date et numéro de domiciliation

Signature du représentant légal
Fait à Alger, le Le 25/02/2021

Quittance de paiement:
Numéro: [REDACTED]
Date: [REDACTED]
Mode de paiement: [REDACTED]

Exemplaire n°2:
Déposé par l'importateur et conservé par la banque

[Stamp: Arab Banking Corporation - Algeria, Domiciliation/Importation, Bir Mourad Rais (3)]

[Stamp: Direction des Impôts de Wilaya de Algiers]

Date: [REDACTED] 13/04/2021

Annexe 6 : Swift demande d'ouverture crédit documentaire

MESSAGE TYPE: 700

TO INSTITUTION: PASCITMMXXX
BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA
ITALIE

PRIORITY: NORMAL

27: SEQUENCE OF TOTAL
1/1
40A: FORM OF DOCUMENTARY CREDIT
IRREVOCABLE
20: DOCUMENTARY CREDIT NUMBER
ILC21D200046
31C: DATE OF ISSUE
210413
40E: APPLICABLE RULES
UCP LATEST VERSION
31D: DATE AND PLACE OF EXPIRY
210706ITALY

33: BENEFICIARY
SICCTECH SRL
VIALE PORTA PO 89 Z.I.-45100
ROVIGO (RO) ITALY
32B: CURRENCY CODE, AMOUNT
EUR139680,00
39A: PERCENTAGE CREDIT AMOUNT TOLERANCE
00/05
41A: AVAILABLE WITH... BY...
PASCITMMXXX
BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA
ITALIE
BY DEF PAYMENT
42P: NEGOTIATION/DEFERRED PAYMENT DETAILS
45 DAYS FROM SHIPMENT DATE
43P: PARTIAL SHIPMENTS
NOT ALLOWED
43T: TRANSHIPMENT
NOT ALLOWED
44E: PORT OF LOADING/AIRPORT OF DEPARTURE
ITALIAN PORT
44F: PORT OF DISCHARGE/AIRPORT OF DESTINATION
ALGIERS PORT ALGERIA
44C: LATEST DATE OF SHIPMENT
210615
45A: DESCRIPTION OF GOODS AND/OR SERVICES
+ BALLON D'EAU CHAUDE.
AS PER PROFORMA INVOICE NO 1 2000 DATED ON 04/02/2021.
SHIPPING TERMS: CFR ALGIERS PORT ALGERIA INCOTERM 2020
TO BE MENTIONNED IN ALL COMMERCIAL INVOICES.
46A: DOCUMENTS REQUIRED
+ 2/3 ORIGINAL BILL OF LADING 'SHIPPED ON BOARD' DULY DATED
ISSUED TO THE ORDER OF BANK ABC (ARAB BANKING
CORPORATION-ALGERIA) NOTIFY APPLICANT MARKED FREIGHT PREPAID.
+ 05 ORIGINAL SIGNED AND STAMPED DETAILED (UNIT PRICE, QUANTITY
AND PAYMENT TERMS :LC DEFERRED PAIEMENT AT 45 DAYS FROM SHIPMENT

ILC21E



DATE) COMMERCIAL INVOICES ATTESTING THAT GOODS ARE FROM ALL POINTS OF VIEW IN STRICT CONFORMITY WITH PROFORMA INVOICE NO 1 2000 DATED ON 04/02/2021.

+ BENEFICIARY DECLARATION CERTIFYING TO HAVE SENT BY DHL TO THE APPLICANT'S ADDRESS THE FOLLOWING DOCUMENTS :

+ 1/3 ORIGINAL BILL OF LADING

+ 03 ORIGINAL COMMERCIAL INVOICES.

+ 01 ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN ISSUED AND SIGNED BY THE CHAMBER OF COMMERCE +01 COPY.

+ 02 ORIGINAL CERTIFICATE OF CONFORMITY ISSUED BY THE MANUFACTURER.

+ 02 COPIES EX1

+ 01 ORIGINAL EUR 1

47A: ADDITIONAL CONDITIONS

READ IN FIELD 48 :

DOCUMENT MUST BE PRESENTED WITHIN 21 DAYS AFTER SHIPPING DOCUMENT DATE AND WITHIN THE VALIDITY OF THE L/C

+ SHIPMENT DATE SHOULD BE AT LEAST 1 MONTH AFTER DOMICILIATION DTAE 13/04/2021

+ COMMERCIAL INVOICE MUST SHOW FREIGHT AMOUNT OF THE GOODS SEPARATELY.

+ INSURANCE COVERED BY THE APPLICANT.

+ THE BILL OF LADING AND COMMERCIAL INVOICES MUST INDICATE THE NIF NUMBER : 000 316 096 354 052

+ BENEFICIARY DECLARATION MUST INDICATE THE DHL NUMBER.

+ DOCUMENTS ISSUED PRIOR TO THE OPENING OF THIS LETTER OF CREDIT ARE NOT ALLOWED.

+ ALL DOCUMENTS MUST INDICATE THE L/C NUMBER AND THE NAME OF APPLICANT

+ ALL DOCUMENTS SHOULD BE DATED.

+ ALL DOCUMENT MUST BE ISSUED IN FRENCH AND / OR ENGLISH LANGUAGE ONLY.

+ PAYMENT UNDER RESERVE WITHOUT OUR AGREEMENT IS NOT ALLOWED

+ DISCREPANCY, IF ANY, MUST BE ADVISED TO US BY SWIFT MT750 AND SHOULD MENTION THE DISCREPANCIES.

+ IN THE EVENT THAT DOCUMENTS ARE PRESENTED WITH DISCREPANCIES, A DISCREPANCY FEE OF EUR 200 WILL BE DEDUCTED FROM THE PROCEEDS WHEN REMITTED.

+ DOCUMENTS ALTERED/CORRECTED WITHOUT ISSUER'S CONSENT NOT ALLOWED

+ ARTICLE 20 C OF UCP, PUBLICATION 600 REVISION 2007 NOT APPLICABLE.

+ ARTICLE 14 K OF UCP, PUBLICATION 600 REVISION 2007 NOT APPLICABLE.

+ THIRD PARTY ON DOCUMENTS IS NOT ACCEPTABLE.

+ IN CASE OF IF THE CONFIRMATION IS REQUIRED, THE CONFIRMATION IS CONDITIONNED BY THE ACCEPTANCE BY THE BENEFICIARY TO L/C TERMS AND ALL YOUR CHARGES AND FEES INCLUDING CONFIRMATION ONES ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT AND SHOULD BE COLLECTED UPON NOTIFICATION

+ IF THE LC IS CONFIRMED PLEASE ADVISE US BY AUTHENTICATED SWIFT

+ INSTRUCTIONS FOR THE DISPATCH OF DOCUMENTS:

DOCUMENTS MUST BE DISPATCHED IN ONE SET BY DHL TO THE FOLLOWING ADDRESS:

BANK ABC (ARAB BANKING CORPORATION - ALGERIA)

INTERNATIONAL DIVISION

54 AVENUE DES TROIS FRERES BOUADOU

BIR MOURAD RAIS ALGER ALGERIE.

71D: CHARGES

ALL YOUR CHARGES, EVEN IF THE

CREDIT IS INUTILIZED ARE FOR THE

BENEFICIAIRY ACCOUNT AND SHOULD BE

ILC21D200046

T + 213 23 56 95 31
F + 213 23 56 92 08

www.bank-abc.com

Siège Social
38, Avenue des Trois Frères Bouadou, Bp 367, Bir Mourad Rais, Alger
Bank ABC (Arab Banking Corporation - ALGERIA)
SPA au capital de 15 000 000 000 D.A.R.C. N° 3648 B 98

المقر الاجتماعي
38, شارع الإخوة الثلاثة بوعبدو، ص ب 367، بئر مراد Rais، الجزائر
بنك ABC (البنوك العربية المتحدية - الجزائر)
شركة ذات النظم رأس مالها 15.000.000.000 دينار تونسي رقم ب 98 3628



COLLECTED UPON NOTIFICATION

48: PERIOD FOR PRESENTATION IN DAYS

21

49: CONFIRMATION INSTRUCTIONS

MAY ADD

58A: REQUESTED CONFIRMATION PARTY

PASCITMMXXX

BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA

ITALIE

78: INSTRUCTIONS TO THE PAYING/ACCEPTING/NEGOTIATING BANK

AT MATURITY DATE 45 DAYS FROM SHIPMENT DATE WE WILL CREDIT YOUR

ACCOUNT FOR THE AMOUNT OF DOCUMENTS STRICTLY COMPLIANT WITH L/C'S

TERMS. A PAYMENT CLAIM MT754 CERTIFYING COMPLIANCE OF DOCUMENTS

BEARING OUR REFERENCES AND INDICATING MATURITY DATE TO BE SENT TO

US 10 DAYS BEFORE MATURITY DATE.

57A: 'ADVISE THROUGH' BANK

PASCITM1294

BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA S.P

.A.

ROVIGO - AG. 3

ITALY

ROVIGO 45100

722: SENDER TO RECEIVER INFORMATION

ACKNOWLEDGE RECEIPT BY RETURN SWIFT

THIS CREDIT IS SUBJECT TO THE

UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR

DOCUMENTARY ICC REVISION 2007

PUBLICATION 600

Annexe 7 : Pre-Domiciliation et acceptation

ALGERIA

Yak Cherbi
Operations Officer
Finance Operations
23123569554

82132407
yak.Cherbi@Bank-ABC.com
v.bank-abc.com
1 Office, PO Box367, Algiers, Algeria

From: <donotreply@bank-abc.com> <donotreply@bank-abc.com>

Sent: lundi 30 novembre 2020 13:27

To: Agence 161 <Agence161@Bank-ABC.com>; ABC Digital Predom <ABCDigitalPredom@Bank-ABC.com>

Subject: do-not-reply :: Domiciliation

ABC Digital :: Domiciliation

30/11/2020

Dear Sir,

A new request of Domiciliation has been submitted by reference number is

The

Client Details:

Branch: 161 - AGENCE BIR MOURAD RAIS

Phone: +

Email: |

Request Details:

Numéro de compte

Numéro d'Identification National (NIN) Neant

Sens de l'opération Import

N° Licence d'importation
Ref agrément d'exercice d'activité
Activité
Objet de la Facture
N° Facture
Nature de la marchandise
Date Facture
Devise
Montant en devise de la Facture
Mode de règlement
tarif douanier

Neant
Neant
Revente en l'état
Facture Proforma
2M20ALG20
Produits Chimiques
2020-11-29T23:00:00.000Z
EUR
20452
R02 - pour remise documentaire payable
34 03 99 90 00

ABC Digital

Annexe 08 : Engagement d'importation

ARAB BANKING CORPORATION - ALGERIA AGENCE ALGER 161

ENGAGEMENT D'IMPORTATION

CADRE RESERVE A L'IMPORTATEUR

NOM OU RAISON SOCIALE : _____

ADRESSE COMPLETE : _____

ACTIVITE : IMPORT EXPORT

SECTEUR GRANDE ENTREPRISE
 P.M.E. / P.M.I.
 ADMINISTRATION

N° COMPTE _____

N° IDENTIFICATION FISCALE _____

N° REGISTRE DE COMMERCE _____

N° IDENTIFICATION STATISTIQUE (NIS) _____

A Monsieur le Directeur d'Agence de
ARAB BANKING CORPORATION - ALGERIA

Dans le cadre de notre activité et de la réglementation des changes, notamment l'instruction N°20/94 de la BANQUE D'ALGERIE, nous vous demandons de nous domicilier l'opération référencée ci-après:

FACTURE: PROFORMA DEFINITIVE N° 2 M80 ALG 01 DU 30/11/2020

NOM & ADRESSE DU FOURNISSEUR : _____	PAYS D'ORIGINE DU PRODUIT : ESPAGNE
NATURE DU PRODUIT : FIL D'OR D'HYGIENE	PRODUIT DESTINE A LA : <input type="checkbox"/> Revente en l'état <input checked="" type="checkbox"/> Fonctionnement ou transformation <input type="checkbox"/> Equipement <input type="checkbox"/> Services
CODE PRODUIT (réservé à l'agence) : _____	
MONTANT EN DEVICES : 20 452,02 EUR	<input type="checkbox"/> MAXIMUM <input type="checkbox"/> ENVIRON
QUANTITE : _____	PRIX UNITAIRE : _____
MODE DE REGLEMENT :	
<input type="checkbox"/> CREDOC A VUE <input type="checkbox"/> CREDOC AVEC PAIEMENT DIFFERE <input type="checkbox"/> CREDOC CONTRE ACCEPTATION <input checked="" type="checkbox"/> REMDOC A VUE <input checked="" type="checkbox"/> REMDOC CONTRE ACCEPTATION <input type="checkbox"/> REMDOC CONTRE ACCEPTATION & AVAL <input type="checkbox"/> TRANSFERT LIBRE	
N° TARIF(S) DOUANIER(S) : 38 03 94 99 90/34 03 99 90 00	CONTRE-VALEUR DINARS : _____

Nous certifions sincères et véritables les indications portées sur le présent engagement pris sous notre entière responsabilité.

Signature et Cachet de l'Importateur
DEKHAN MOHEIDDINE
 DATE : 01/02/2021

* nous déclarons par la présente et sous notre entière responsabilité que l'opération en question n'a fait l'objet d'aucune domiciliation auprès d'une quelconque autre banque ou établissement Financier et ne connaîtra qu'un seul transfert sous votre unique guichet.

CADRE RESERVE A L'AGENCE

La présente opération réalisée par : CREDOC REMDOC TRANSFERT LIBRE est autorisée dans le strict respect de réglementation des changes et du commerce extérieur en Algérie

Sa contre-valeur en USD _____ à fait l'objet d'une :

PROVISION REPRESENTANT _____ % A NOS CAISSES PAR :

DEBIT COMPTE DINARS DEBIT COMPTE DEVICES PERSONNES MORALES

AUTORISATION DE CREDIT N° _____ DU _____

DONT COPIE JOINTE _____

N° DOMICILIATION : _____

DATE : 01/02/2021
 CACHET & SIGNATURE DU DELEGUE CLIENTELE

DEKHAN MOHEIDDINE
 Conseiller Clientèle

01/02/2021

01.02.2021

Annexe 10 : connaissance maritime (bill of lading)

PROQUIMA, S.A. CTRA. DE PRATS S/N 08500 VIC BARCELONA ESPAÑA		BILL OF LADING For Combined Transport or Part to Part Shipment BL No: AKKBCN20014749	
Consignee _____			
Notify address _____			
Precarriage By _____		CARRIER: Akkon Lines PORT AGENT: SARLAKKONAL LINES	
Ocean Vessel MV ALOPO / ALP0121		ADDRESS: PORT Cité 400 logements Lot No 05 les sources Bir Mourad Rais Alger, ALGERIE TEL: 00 213 771 476 212 FAX: _____ E-mail: Sead.Hammag@akkonlines.com	
Place of receipt _____		Port of loading PORT DE BARCELONE	
Port of discharge PORT D'ALGER		Place of delivery BARCELONA	
		Freight payable at BARCELONA	
		Number of original B/L 3/3	
Seals: _____			
Marks and Nos. Container / Size Type Quantity and description of goods Gross weight, Kgs Measurement, m3			
827650 CAAU202667-8 20DV 228 COLIS LOGES SUR 20 PALETS PRODUITS CHIMIQUES - 200 BIDONS DE ASEPT 150 - 4 IBC DE TRANSLUBE-SE - 24 FUTS TRANSLUBE-SE			
Tare : 2,100,00 UN-MDG : 3109-5-2(6)			
Net Weight, Kgs			
REMARK FRET PAYE CFR PORT D'ALGER SHIPPED ON BOARD			
		1 CONTAINER(S) SAID TO CONTAIN 15,440.000 Kgs 228 Items	
FREE IN FREE OUT		ORIGINAL	
Freight and charges FCL/FCL FREIGHT PREPAID SHIPPERS STOW LOAD & COUNT SHIPPED ON BOARD MV ALOPO at PORT DE BARCELONA 21/01/2021 DEMURRAGE DEMURRAGE TARIFF (PDV/PCNTR) 30 DAYS FREE 20' 40' 45' THEREAFTER 40 80 90 USD Tariff is tripled for open top and doubled for flat rack containers.		RECEIVED the goods in apparent good order and condition and as far as ascertained by reasonable means of checking, as specified above unless otherwise stated. The Carrier, in accordance with and to the extent of provisions contained in this B/L and with liberty to sub-contract, undertakes to perform and/or in his own name to procure the performance of the combined transport and the delivery of goods, including all services related thereto. Born the place and time of taking the goods in charge to the place and time of delivery and accepts responsibility for such transport and such services. One of the B/L must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order. IN WITNESS where of TWO (2) original B/L have been signed, if not otherwise stated above, one of which being accomplished the other(s) to be void.	
QR Code		Place and date of issue BARCELONA 21/01/2021	
Signature		Signed for and on behalf of the carrier Akkon Lines by AKKON IBERIA SHIPPING S.L. As agent(s) only	
Note: The Merchants attention is called to the fact that according to Clauses 11 to 12 and clause 2.4 of this B/L, the liability of the Carrier is, in most cases, limited in respect of loss of or damage to the goods and delay.			

Annexe 11 : Certificat de libre commercialisation (CLC)

**Attestation de libre commercialisation dans le pays d'origine et/ou
de provenance des produits exportés vers l'Algérie
(Prototype)**

L'autorité compétente ⁽¹⁾ :
atteste à la demande de ⁽²⁾ : que
le/les produit(s) ⁽³⁾ :
relevant de/des sous position(s) :
.....
fabriqué (s) par ⁽⁴⁾ :
sont conforme à la réglementation en vigueur ou à défaut aux normes
internationales en matière d'exigences de sécurité et de protection du
consommateur ⁽⁵⁾
..... est sont commercialisé (s) en ⁽⁶⁾

Visa de l'autorité compétente

- (1) : identification de l'autorité;
- (2) : Nom, adresse et raison sociale de l'opérateur;
- (3) : Dénomination et marques commerciales;
- (4) : Identification du fabricant d'origine;
- (5) : Citer les références réglementaires et/ou normatives;
- (6) : Pays d'origine et/ou de provenance.

Introduction générale.....	14
CHAPITRE I: Généralités sur le commerce extérieur	19
Section 01 : Les fondamentaux du commerce extérieur.....	19
<u>1. Définition du commerce international :.....</u>	<u>20</u>
<u>2. Historique du commerce international :</u>	<u>20</u>
2.1 Naissance du commerce international :	20
2.2 Développement du commerce international :	21
<u>3. Les théories du commerce international :</u>	<u>22</u>
3.1 La doctrine du mercantilisme :	22
3.2 La théorie des avantages absolus :	24
3.3 La théorie des avantages comparatifs :	24
3.4 La théorie HOS :	24
3.5 La théorie du protectionnisme :	25
<u>4. Les Institutions du commerce international :</u>	<u>27</u>
4.1 Chambre de commerce international :	27
4.2 Définition du GATT	28
4.3 Définition OMC	28
Section 02 : Les documents utilisé dans le commerce extérieur	29
<u>1. Contrat commercial.....</u>	<u>29</u>
1.1 Définition du contrat de commerce	29
1.2 Effet du contrat du commerce international	29
1.3 Les formes du contrat commercial	30
1.4 Les principales clauses du contrat commercial	30
<u>2. Les documents de prix :.....</u>	<u>32</u>
2.1 Facture pro-forma.....	32
2.2 Facture d'acompte	32
2.3 Facture consulaire.....	32
2.4 Facture douanière	33
<u>3. Les documents de transports :.....</u>	<u>33</u>
3.1 En matière de transport maritime :	33
3.2 En matière de transport aérien :	34
3.3 En matière de transport routier	36
3.4 En matière de transport ferroviaire	37
<u>4. Les documents d'assurance :</u>	<u>38</u>

4.1	La police d'assurance :	38
4.2	Police au voyage.....	39
4.3	Police à alimenter	39
4.4	Police d'abonnement (ou flottante)	39
4.5	Police tiers-chargeur	39
5.	<u>Les documents douaniers :</u>	40
5.1	Le certificat de circulation de marchandise (EUR 1)	40
5.2	Déclaration de détail.....	40
6.	<u>Les documents annexes :</u>	40
6.1	Certificats d'origine.....	41
6.2	Certificat de provenance.....	41
6.3	Note de colisage	41
6.4	Certificat de pesage	41
6.5	Certificat de qualité	41
6.6	Certificat sanitaire	42
6.7	Certificat phytosanitaire	42
6.8	Certificat d'inspection	42
	Section 03 : les Incoterms	43
1.	<u>Définition :</u>	43
2.	<u>Présentations des incoterms :</u>	43
2.1	EXW :.....	44
2.2	FCA :	44
2.3	FAS :	44
2.4	FOB :	44
2.5	CFR :	45
2.6	CIF :	45
2.7	CPT :	45
2.8	CIP :	45
2.9	DAP :.....	46
2.10	DPU :.....	46
2.11	DDP :.....	46
3.	<u>Le choix de l'incoterm</u>	47
4.	<u>Limites des Incoterms.....</u>	49
	Section 04 : Domiciliation Bancaire	50
1.	<u>La Pre domiciliation :</u>	50

<u>2.</u>	<u>La Domiciliation :</u>	<u>51</u>
<u>3.</u>	<u>Domiciliation de l'importation</u>	<u>52</u>
<u>4.</u>	<u>Modalités d'enregistrement ou domiciliation préalable ...</u>	<u>53</u>
4.1	Contrôle de régularité de l'opération	53
4.2	Mentions devant figurer sur « les contrats commerciaux ou tout justificatif du transfert de propriété et/ou de cession d'un bien ou de prestation de service entre un opérateur résident et un opérateur non résident »	55
4.3	Contrôles préliminaires	55
<u>5.</u>	<u>Modalités d'acceptation de traitement des destinées à la</u>	
	<u>revente en l'état</u>	<u>56</u>
5.1	Conditions à réunir	56
5.2	Champ d'application & conditions d'acceptation.....	56
5.3	Tenue de répertoire :	57
<u>6.</u>	<u>Attribution d'un numéro de domiciliation :</u>	<u>57</u>
6.1	L'apurement du dossier de la domiciliation	58
6.2	L'établissement du bilan :	58

CHAPITRE II: Les instruments et techniques de paiement

internationaux.....	61	
Section 1 : Système de paiement	63	
<u>1.</u>	<u>Définition :</u>	<u>63</u>
<u>2.</u>	<u>Fonctionnement :</u>	<u>64</u>
<u>3.</u>	<u>Les acteurs d'un système de paiement :</u>	<u>64</u>
3.1	Les banques :	64
3.2	Centre de compensation :	64
3.3	Banque centrale :	65
3.4	Banque de règlement :	65
3.5	Banques commerciales :	65
<u>4.</u>	<u>Modalité de paiements :</u>	<u>66</u>
4.1	Mode de paiement :	66
4.2	Mode de transcription :	66
4.3	Mode de traitement :	66
Section 02 : Les instruments de paiement.....	66	

1. Chèque :66

1.1 Définition : 66
1.2 Les intervenants : 67
1.3 Les types de chèque : 68
1.4 Mentions obligatoires : 69
1.5 Avantages et inconvénients du chèque : 70

2. Le Virement :70

2.1 Définition : 70
2.2 Les Types de virement international : 70

3. La lettre de change :71

3.1 Définition : 71
3.2 Les mentions obligatoires : 72
3.3 Avantages et inconvénients de la lettre de change : 73

4. Le billet à ordre :73

4.1 Définition : 73
4.2 Les mentions obligatoires : 74
4.3 Avantages et inconvénients du billet à ordre : 74

Section 03 : Les techniques de paiement du commerce extérieur 75

1. Transfert libre75

1.1 Définition : 75
1.2 Les intervenants : 76
1.3 Les champs d'application : 76
1.4 Le Mécanisme 77

2. Remise doc :78

2.1 Définition 78
2.2 Les intervenants : 79
2.3 Les formes de la remise documentaire 79
2.4 Le déroulement de la remise documentaire 80
2.5 Les motifs de non-paiement de la banque : 83

3. Crédit documentaire :83

3.1 Définition du crédit documentaire : 83
3.2 Formes 84
3.3 Intervenants : 85
3.4 Modes d'exécution et de paiement 86
3.5 DÉROULEMENT D'UN CRÉDIT DOCUMENTAIRE 86

Section 04 : Les garanties internationales 90

<u>1.</u>	<u>La garantie :</u>	<u>90</u>
<u>2.</u>	<u>Le cautionnement :</u>	<u>91</u>
<u>3.</u>	<u>Les intervenants :</u>	<u>92</u>
<u>4.</u>	<u>Distinction entre la garantie et le cautionnement :</u>	<u>93</u>
<u>5.</u>	<u>Typologies :</u>	<u>94</u>
5.1	Garantie de soumission (BID BOND) :	94
5.2	Garantie de bonne exécution (Performance Bond) :	94
5.3	Garantie de restitution d'acomptes (Advance Payment Bond) :	95
5.4	Garantie de dispense de retenue de garantie (Retention Money) :	95
5.5	Garantie d'admission temporaire :	96
<u>6.</u>	<u>La mise en jeu de la garantie :</u>	<u>96</u>

CHAPITRE III: Analyse et comparaison d'une opération de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation au sein de la banque ABC	98
--	-----------

Section 01 : Présentation de la banque ABC	99
---	-----------

<u>1.</u>	<u>Présentation de la banque ABC :</u>	<u>99</u>
1.1	Présentation de la banque ABC en Algérie :	100
1.2	Historique :	100
<u>2.</u>	<u>Objectifs et visions:</u>	<u>101</u>
<u>3.</u>	<u>Sa mission :</u>	<u>101</u>
<u>4.</u>	<u>Le rôle d'ABC Bank :</u>	<u>102</u>
<u>5.</u>	<u>Les valeurs fondamentales d'ABC :</u>	<u>102</u>
5.1	Client au centre :	102
5.2	Esprit d'équipe :	102
5.3	Constance :	102
<u>6.</u>	<u>Les principaux actionnaires De BANK ABC</u>	<u>103</u>
6.1	Arab Banking corporation (BSC) Bahrein :	103
6.2	International finance corporation IFC :	103
6.3	Compagnie algérienne d'assurance et de réassurance CAAR :	104

6.4	D'autres investisseurs privés algériens :	104
<u>7.</u>	<u>La vision d'BANK ABC</u>	<u>104</u>
<u>8.</u>	<u>Bank ABC Awards :</u>	<u>104</u>
<u>9.</u>	<u>ABC et la protection de l'environnement :</u>	<u>105</u>
<u>10.</u>	<u>ABC et les responsabilités sociales :.....</u>	<u>105</u>

Section 02 : Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire 106

1. **Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire** 106

2. **Présentation du contrat commercial.....** 106

3. **Les étapes d'ouverture d'un crédit documentaire** 107

3.1	Pré Domiciliation bancaire :	107
3.2	Une demande de domiciliation bancaire	108
3.3	Une demande d'ouverture du crédit documentaire.....	108
3.4	Facture pro forma	110
3.5	Taxe de domiciliation ou engagement d'importation	110

4. **La gestion de dossier d'ouverture du crédit.....** 111

4.1	Vérification et conformité	111
4.2	Attribution d'un numéro de domiciliation de l'importateur	115
4.3	Ouverture et émission du crédit documentaire	117

5. **La gestion du dossier de domiciliation.....** 117

6. **Réalisation du crédit documentaire** 118

7. **Apurement du dossier** 119

section 03 : DEROULEMENT d'une opération d'importation par la remise documentaire 120

1. **Présentation du contrat commercial.....** 120

2. **Pré Domiciliation bancaire :** 120

2.1	Une demande de domiciliation bancaire :	121
2.2	Taxe de domiciliation/Engagement d'importation	122
2.3	Etude du dossier d'une remise documentaire :	123
2.4	Apurement du dossier.....	125

Section 04 : Résultat comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire 125

1. La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire..... 125

Conclusion Général :..... 136