

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

**HEC**

**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en  
Sciences Commerciales**

**Option : affaires internationales**

**THEME :**

**Analyse des techniques de paiement à l'international et  
leur impact sur la performance de BNP-Paribas**

**Etude de cas : BNP-Paribas EL DJAZAIR**

**Elaboré par :**

**Melle. BOUDRA Amal**

**Encadré par :**

**Mr. BAHAMED Anis**

**Maitre de conférences « A » à HEC Alger**

**3<sup>ème</sup> promotion**

**Juin 2016**



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

**HEC**

**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en  
Sciences Commerciales**

**Option : affaires internationales**

**THEME :**

**Analyse des techniques de paiement à l'international et  
leur impact sur la performance de BNP-Paribas**

**Etude de cas : BNP-Paribas EL DJAZAIR**

**Elaboré par :**

**Melle. BOUDRA Amal**

**Encadré par :**

**Mr. BAHAMED Anis**

**Maitre de conférences « A » à HEC Alger**

**3<sup>ème</sup> promotion**

**Juin 2016**

—Dédicaces—

*Je dédie ce travail*

*A ma géniale, tendre, affectueuse et sacré mère.*

*Merci ma perle noble qui m'est trop chère pour tes sacrifices, pour ton courage  
pour tout ce que tu as fait pour moi, je t'aime maman.*

*A la mémoire de mon très cher père que j'aurais souhaité qu'il soit présent avec  
moi je t'aime très fort BABY.*

*A mes très chers frères KENZI, AKRAM, ANOUAR.*

*A la personne qui m'a toujours encouragé, motivé, et qui a toujours été à mes  
côtés MASSI.*

*A ma très chère grand-mère que j'aime beaucoup.*

*A toutes mes copines .*

*A tous mes enseignants et à tous ceux que j'aime.*

*AMAL*

## REMERCIEMENT

*Tout d'abord je remercie dieu de m'avoir donné la force de surpasser tous les obstacles et de pouvoir accomplir ce travail.*

*Je voudrais remercier, mon encadreur Mr. Anis BAHMED de m'avoir aidé, orienté, conseillé, mais surtout pour sa disponibilité et pour le temps qu'il m'a consacré.*

*Je remercie également l'ensemble du personnel de BNP PARIBAS, spécialement Mr. Anes TACHERIFTE, Mr. Mounir BELAIDENE et Mr. Omar ARGHIB pour leur aide précieuse.*

*Mes remerciements les plus vifs s'adressent aussi à tous mes enseignants qui m'ont dirigé, encadré tout au long de mes années d'études.*

*Je tiens également à exprimer ma reconnaissance envers mes enseignants de mon école HEC, pour leur aide considérable en matière de conseils et d'orientation.*

*Enfin, je remercie ma famille surtout ma mère, et aussi tous ceux et celles qui m'ont aidé de près ou de loin dans l'élaboration de ce mémoire.*

*AMAL*

## Liste des tableaux

N°	titre	Page
01	Les intervenants dans la remise documentaire	35
02	présentation des avantages et des inconvénients de la remise documentaire	39
03	constitution de la commission de domiciliation	61
04	comptabilisation des commissions	64
05	constitution de la commission de domiciliation	68

## Liste des figures

N°	Titre	Page
01	modèle cachet de domiciliation importation	20
02	modèle cachet de domiciliation Exportation	22
03	le rôle des intervenants dans le crédit documentaire	28
04	le déroulement du crédit documentaire	30
05	déroulement de la remise documentaire	38
06	Organigramme de la BNP Paribas EL DJAZAIR	53
07	Cachet de domiciliation de l'opération sur la facture proforma	61
08	cachet de domiciliation sur la taxe de domiciliation	68

## Liste des abréviations

<b>Abréviation</b>	<b>Signification</b>
B/L	Bill of lading
LTA	Lettre de transport aérien
CMR	Convention marchandise route
DLVI	Duplicata de lettre de voiture international
CCI	Chambre de commerce internationale
Incoterm	International commercial terms
FCA	Free carrier
DAT	Delivered at terminal
FOB	Free on board
FAS	Free Alongside Ship
CFR	Cost and Freight
CIF	Cost Insurance Freight
CPT	Carriage Paid To
CIP	Carriage and Insurance Paid
DAP	Delivered At Place
DEQ	Delivered ex Quay
DES	Delivered ex Ship
DAF	Delivered at Frontier
DDP	Delivered Duty Paid
DDU	Delivered Duty Unpaid
D10	Document douanier

EUR	Euro
DA	Dinar algérien
RUU	Règles et usances uniformes
CREDOC	Crédit documentaire
REMDOC	Remise documentaire
D/A	Document contre acceptation
D/P	Document contre paiement
CIB	Corporate investment banking
DOE	Direction des opérations avec l'étranger
SWIFT	Society world wild interbank financial telecommunication
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
TTC	Total taxes comprises
LC	Lettre de crédit
ISO	International Organisation of Standardization

## **Résumé**

Le commerce international désigne l'ensemble des échanges commerciaux transfrontaliers (opérations d'importations et d'exportations). De ce fait, les transactions commerciales internationales sont des opérations qui sont complexes et très risquées, d'où la nécessité de mettre en œuvre des modes de paiement offrant un degré de sécurité assez assurant pour les exportateurs et les importateurs, et visant à faciliter les procédures du déroulement des opérations commerciales internationales.

Notre étude porte sur la définition des concepts de base du commerce international ainsi, les techniques de paiement utilisées à l'international, en accentuant sur le crédit documentaire et la remise documentaire de plus, les risques et les garanties liés aux transactions internationales.

Le but est de voir l'efficacité de la mise en place des techniques de paiement à l'international pour toutes les parties intervenantes ainsi, l'impact de l'utilisation de ces modes de paiement sur la performance de la BNP Paribas EL DJAZAIR.

## **Abstract**

International trade means all cross-border trade (imports and exports operations). Thus, international business transactions are transactions that are complex and very risky, hence the need to implement the payment methods offering a level of security ensuring enough for exporters and importers, and to facilitate procedures of conduct of international trade transactions.

Our study focuses on the definition of international trade and basic concepts, payment techniques used abroad, emphasizing the documentary credit and documentary collection of more, the risks and the guarantees related to international transactions.

The goal is to see the effectiveness of the implementation of payment techniques internationally for all interested parties and the impact of using these payment methods on the performance of the BNP Paribas EL DJAZAIR.

# Sommaire

<b>Introduction générale</b>	1
<b>Chapitre 1 : les éléments fondamentaux du commerce international</b>	5
<b>Section 1 : Le contrat et les documents du commerce international</b>	6
<b>Section 2 : Les incoterms</b>	13
<b>Section 3 : La domiciliation bancaire</b>	17
<b>Chapitre 2 : les techniques de paiement à l'international</b>	26
<b>Section 1 : le crédit documentaire</b>	27
<b>Section 2 : la remise documentaire</b>	35
<b>Section 3 : les risques et les garanties liés aux opérations du Commerce International</b>	39
<b>Chapitre 3 : étude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR</b>	47
<b>Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil</b>	48
<b>Section 2 : présentation des techniques de paiement à l'international au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR</b>	55
<b>Section 3 : analyse d'une opération de Credoc et de Remdoc effectuées au sein De la BNP Paribas EL DJAZAIR</b>	60
<b>Chapitre 4 : Analyse pratique</b>	72
<b>Section 1 : présentation du guide d'entretien</b>	73
<b>Section 2 : analyse du guide d'entretien</b>	77
<b>Section 3 : suggestions et recommandations</b>	88
<b>Conclusion générale</b>	92

# **Introduction générale**

# Introduction générale

---

Le commerce international est né du fait, de la diversité dans la répartition des richesses dans les différentes zones géographiques, où aucun pays ne peut produire et consommer sur son territoire national tous les produits et les services nécessaires pour la satisfaction de sa population.

Le commerce international existe depuis des siècles, et a connu depuis la fin de la seconde guerre mondiale un développement remarquable du fait, de la mondialisation dont il est une composante majeure car il participe à la croissance économique des pays.

En effet, faire des échanges au delà des frontières locales fait intervenir des partenaires commerciaux qui sont situés dans des pays différents. Dans un environnement instable, il n'y a plus de commerce extérieur s'il n'y a pas de confiance entre les opérateurs. C'est ce qui a eu comme conséquence la mise en place d'un ensemble de moyens et de techniques de paiement adéquats pour la réalisation des transactions commerciales internationales.

La libéralisation du commerce international et l'accélération qui a connue ce dernier s'est opérée avec un accroissement des risques pour les différentes parties intervenantes. Afin de minimiser et couvrir ces risques, les acteurs du commerce international font appel à des intermédiaires, et parmi ces intermédiaires on retrouve les établissements bancaires qui proposent des moyens visant à sécuriser les opérations du Commerce International, et aussi de mettre en place des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

Donc, nous avons trouvé utile d'étudier les différentes techniques de paiement à l'international offertes par les banques. Notre choix dans ce travail de recherche a porté sur l'une des banques les plus importantes à savoir la BNP Paribas EL DJAZAIR, qui joue un rôle important en tant qu'intermédiaire dans la réalisation des transactions internationales, ainsi que l'impact de l'utilisation de ces dernières sur la performance de la banque dont la façon d'organiser les procédures du déroulement.

A cet effet, nous nous sommes fixés plusieurs objectifs :

- ✓ Approfondir nos connaissances et aboutir à une meilleure compréhension du fonctionnement des techniques de paiement à l'international.
- ✓ Montrer les différents risques associés au commerce international ainsi que les garanties pour y faire face

## Introduction générale

---

- ✓ Analyser Le rôle de la BNP Paribas EL DJAZAIR dans le développement et le renforcement du commerce international par la mise en place des moyens de paiement à l'international
- ✓ Monter la façon de l'utilisation des techniques de paiement dans l'augmentation de la performance de la BNP Paribas EL DJAZAIR

Dans ce cadre notre problématique tentera de répondre à la question suivante :

**Dans quelle mesure les techniques de paiement à l'international peuvent-elles constituer des modes de paiement efficaces au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR ?**

A cette question centrale nous tenterons de répondre aux sous questions suivantes :

- ✓ Quels sont les éléments fondamentaux du commerce international ainsi ? et quelles sont les techniques de paiement qui leur sont adaptées ?
- ✓ Quels sont les différents risques liés aux opérations du commerce international ? et comment y faire face ?
- ✓ Comment la BNP Paribas procède-elle dans la réalisation des opérations du commerce international ?
- ✓ Quelles sont les pratiques et les procédures du déroulement des techniques de paiement à l'international au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR ?
- ✓ Quelle est l'importance du bon déroulement des opérations de techniques de paiement à l'international sur la performance de la BNP Paribas EL DJAZAIR ?

Notre étude sera construite sur des hypothèses qui sont les suivantes :

**H 1 :** Le crédit documentaire représente le moyen de paiement le plus sécurisé par rapport à la remise documentaire

**H 2 :** la simplicité de l'opération d'une remise documentaire constitue un critère d'efficacité mais ce n'est pas toujours avantageux pour toutes les parties intervenantes

**H 3 :** La façon d'organiser les procédures du déroulement des techniques de paiement a un impact sur la performance de la BNP Paribas EL DJAZAIR

Afin de répondre au mieux à notre problématique et confirmer ou infirmer nos hypothèses, nous avons adopté pour :

## Introduction générale

---

- ✓ Une méthode descriptive qui a été basée sur une recherche documentaire qui nous a permis de récolter le maximum d'informations nécessaires sur la base de sources documentaires approuvées.
- ✓ Une méthode analytique qui a été basée sur l'étude des étapes du déroulement des opérations d'importation au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR, réglées par crédit documentaire et par remise documentaire.

Pour ce faire, nous avons subdivisé notre travail en quatre principaux chapitres :

- ✓ Le premier chapitre sera consacré à présenter les éléments fondamentaux du commerce international.
- ✓ Dans le second chapitre nous aborderons les différentes techniques de paiement à l'international ainsi que les risques et les garanties liés aux opérations du Commerce International.
- ✓ En ce qui concerne le troisième chapitre, il s'agit de présenter notre organisme d'accueil ainsi d'étudier le déroulement des techniques de paiement au sein de ce dernier.
- ✓ Nous clôturons notre travail par un quatrième et dernier chapitre qui sera consacré à une analyse qualitative de notre cas.

**Chapitre 1 : les éléments  
fondamentaux du  
Commerce International**

## **Introduction :**

Toute opération du Commerce International fait intervenir dans la plus part des cas, deux partenaires commerciaux qui ne se connaissent pas et qui sont à de milliers de kilomètres l'un de l'autre.

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les opérateurs du Commerce International sont confrontés à de multiples risques.

A cet effet, la pratique du Commerce International a vu la nécessité de créer des documents officiels, des termes de l'échange, d'un contrat commercial, des garanties bancaires pour se protéger des risques potentiels.

Une bonne connaissance des éléments fondamentaux du Commerce International est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits.

Compte tenu de ce qui précède ce chapitre va être réparti comme suit :

- Section1 : Le contrat et les documents du commerce international
- Section2 : Les incoterms
- Section3 : La domiciliation bancaire

## Section1 : Le contrat et les documents du Commerce International

Toute opération commerciale internationale se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

### 1.1 . Le contrat commercial :

Le contrat commercial, qui constitue l'élément de base de toute transaction, doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants.

« Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis »<sup>1</sup>

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions suivantes :<sup>2</sup>

- **La capacité juridique des parties :** les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance
- **Le consentement des parties :** la volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et son acceptation de ce qui est proposé par l'autre
- **L'objet du contrat :** la transaction que les parties veulent réaliser, doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

#### 1.1.1. Définition du contrat de commerce international :

Un contrat de vente est réputé international quand il présente des liens avec plusieurs systèmes juridiques.<sup>3</sup>

En raison de la différence des systèmes juridiques des partenaires et en l'absence de droit applicable universel, ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts.

**Remarque :** *pour que l'accord soit formellement conclu il faut que l'une des parties-exportateur/importateur fasse une offre et que l'autre partie l'accepte.*

---

<sup>1</sup> CHAUVIER, (Stéphane) : **le contrat international**, édition VUIBERT, paris, 2007, p.5

<sup>2</sup> ITOUCHENE, (Samira) : **l'efficacité du crédit documentaire dans le financement du commerce extérieur**, mémoire de master en sciences commerciales, école des hautes études commerciales, Alger, 2015, p.5

<sup>3</sup> PASCO (Corinne) : **commerce international**, édition DUNOD, Paris, 2002, p.143

## 1.1.2. Les éléments constitutifs d'un contrat de commerce international :

Le contrat comporte des clauses qui permettront de régler tout litige et d'éviter au maximum les risques inhérents à l'opération.

Les clauses du contrat sont variables selon la nature de l'opération, mais nous aborderons dans ce cadre les principales clauses qui sont les suivantes :<sup>4</sup>

### a. Clauses à caractère économique :

- **Le prix** : il doit être déterminé ou déterminable, précis (devise, incoterm et localisation géographique), conditions de paiement (acomptes, paiement fractionné, délais)
- **Les produits** : désignation et références, étendue et durée de la livraison
- **La livraison** : lieu et date de livraison en conformité avec l'incoterm de vente

### b. Clauses à caractère juridique

- **Désignation des contractants et l'objet** : identifier les parties au contrat et l'objet
- **Le transfert de propriété** : clause de réserve de propriété différant le transfert au complet paiement du prix
- **Les clauses pénales** : pénalités en cas de retard de livraison ou de paiement
- **Les clauses résolutoires** : possibilité de mettre fin au contrat en cas de non-exécution des obligations
- **Clauses exonératoires** : cas de force majeure définis contractuellement qui exonère la partie défaillante de toute responsabilité pécuniaire
- **Loi applicable et juridiction compétente** : définir le droit applicable au contrat et le tribunal compétent
- **Clause compromissoire** : possibilité de prévoir l'arbitrage comme modalité de résolution des litiges pour les contrats dont le montant est important
- **Clause de hardship** : clause de sauvegarde qui constitue un engagement de renégocier les termes du contrat en cas de modification radicale des conditions d'exécution, clause réservée aux contrats de longue durée.

---

<sup>4</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H) : **le petit export**, DUNOD, Paris, 2009, p.24

## 1.1.3. Obligations des parties

### a. Obligation du vendeur :

« Le vendeur s'oblige, dans les conditions prévues au contrat et par la présente convention, à livrer les marchandises, à en transférer la propriété et, s'il y a lieu à remettre les documents s'y rapportant ». <sup>5</sup>

Le vendeur a aussi deux obligations principales, celle de livrer et celle de garantir la chose qu'il vend, la délivrance ou la livraison de la marchandise se fait dans le lieu, le moment et avec le mode de livraison convenu. <sup>6</sup>

### b. Obligations de l'acheteur :

Les obligations de l'acheteur consistent à payer le prix de la marchandise au jour et au lieu réglés par la vente et en prendre livraison (retirement de la chose). Ces deux obligations sont le pendant des devoirs correspondants du vendeur (délivrer la chose et faire en sorte qu'elle soit conforme à l'attente de l'acheteur) <sup>7</sup>.

## 1.2. Les documents du commerce international

L'activité d'importation et exportation qui désigne l'échange transfrontalier de marchandises, entre les parties doit disposer de moyens qui leurs sont spécifiques.

Afin d'assurer la bonne expédition des marchandises, le commerce international exige un certain nombre de documents qui sont en rapport avec :

- Le prix
- Le transport
- l'assurance
- Avec la douane
- Autres documents annexes

---

<sup>5</sup> Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale, article.30

<sup>6</sup> DELACOLLETTE, (J) : *les contrats de commerce internationaux*, édition BOECK, Paris 1996, p.30

<sup>7</sup> Ibid., p.36

# Chapitre1 : Les éléments fondamentaux du Commerce International

---

De plus les techniques de paiement à l'international, crédit documentaire et remise documentaire comme leur nom l'indique, ne peuvent se faire qu'avec un certain nombre de documents qui doivent être énoncés au préalable.

## 1.2.1. Les documents de prix

### 1.2.1.1. La facture pro-forma :

C'est le premier document par ordre d'entrée dans le théâtre des opérations du commerce extérieur.

C'est l'importateur qui la demande à l'exportateur, la facture pro-forma est rédigée par le vendeur, elle est nécessaire pour obtenir la licence d'importation quand elle est requise par les autorités du pays de l'importateur.

Si un crédit documentaire a été choisi comme moyen de paiement la réception de la facture pro-forma est indispensable pour procéder à l'ouverture de ce dernier, et les mentions inscrites sur la facture commerciale devraient correspondre exactement aux désignations, poids, volume, quantité, montant unitaire et final de la facture pro-forma.<sup>8</sup>

### 1.2.1.2. La facture commerciale :

Ce document est important dans les échanges internationaux, non seulement il matérialise la dette, mais il permet à la douane de vérifier les principaux éléments de la transaction, et de l'expédition de la marchandise.<sup>9</sup>

C'est le vendeur qui la rédige, le crédit documentaire exige que la facture commerciale soit :

- Signée par l'exportateur
- Rédigée dans la langue prévue
- Libellée dans la monnaie prévue
- Elle peut être légalisée par une chambre de commerce ou un consulat

---

<sup>8</sup> CHIBANI, (Rabah) : **le vade-mecum de l'import-export**, éditions ENAG, Alger, 1997, p.43

<sup>9</sup> Ibid., p.44

### 1.2.1.3. La facture consulaire :

On appelle facture consulaire une facture qui, après sa rédaction doit être envoyée à un consulat, pour que celui-ci authentifie son émetteur.

Elle doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Elle doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Elle doit ensuite être légalisée par le consul du pays importateur.<sup>10</sup>

### 1.2.1.4. La facture douanière :

La facture douanière reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin. Elle est requise par la douane de certains pays pour dédouaner la marchandise.<sup>11</sup>

## 1.2.2. Les documents de transport :

### 1.2.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading) :

Le connaissement maritime est le document qui prouve l'existence du contrat de transport et qui permet de disposer de la marchandise. C'est un document négociable.

Il peut être émis **à ordre** et donc transmissible par endossement (dans le cadre du crédit documentaire). Il peut être à **une personne dénommée** ce qui le rend non négociable (rare).

Il peut être enfin **au porteur** sans indiquer aucun destinataire. C'est une forme dangereuse en cas de perte ou de vol.<sup>12</sup>

### 1.2.2.2 La lettre de transport aérien LTA (air way bill)<sup>13</sup> :

Ce document apporte la preuve du contrat de transport. C'est un document non négociable, établi normalement par le chargeur, dans les faits par l'agent de fret ou la compagnie aérienne.

---

<sup>10</sup> LASARY : **le crédit documentaire**, édition EL DAR OTHMANIA, collection LES MEMOS, 2007, p.37

<sup>11</sup> Ibid., p.37

<sup>12</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H) : **commerce international**, édition DUNOD, 3<sup>e</sup> édition, Paris, 2010, p.111

<sup>13</sup> Ibid., p.113

### 1.2.2.3 La lettre de voiture CMR :

Elle est établie lors de la prise en charge de la marchandise uniquement dans le cadre du transport routier. Elle couvre les contrats avec les incoterms EXW, CPT et CIP.<sup>14</sup>

- Autres documents de transport tels que :<sup>15</sup>

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

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par voie ferroviaire (convention internationale de Rome).

Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété.

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

C'est un document établi par les services des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas (20) kilogrammes.

### 1.2.2.6. Document de transport combiné :

Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

## 1.2.3. Les documents d'assurance :

### 1.2.3.1. La police d'assurance :

Il s'agit d'un contrat passé entre un assureur et son client ; il indique article par article des conditions sous lesquelles les risques inhérent au transport des marchandises désignées sont pris en compte, il fixe les obligations de chacune des parties.<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup> LASARY: Op., cit. P. 34

<sup>15</sup> BOUDEROUALA, (M) : **analyse des techniques de paiement et évaluation des risques du commerce extérieur**, mémoire de master en sciences commerciales, Ecole des hautes études commerciales, Alger, 2015, p.21

<sup>16</sup> CHIBANI, (Rabah) : Op.cit., p.96

### **1.2.3.2. Le certificat d'assurance :**

C'est une attestation émanant de l'assureur certifiant l'existence d'un contrat d'assurance couvrant des risques bien déterminés pour les marchandises mentionnées.

Il est en principe établi par la compagnie généralement pour 110‰ de la valeur de la marchandise.<sup>17</sup>

### **1.2.4. Les documents douaniers :**

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

### **1.2.5. Autres documents annexes<sup>18</sup> :**

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

C'est un document qui a pour but de prouver au pays de l'importateur l'origine des marchandises afin de lui permettre d'exercer un contrôle sur les marchandises ou de calculer les droits de douane auxquels elles sont soumises.

#### **1.2.5.2. Le certificat de provenance :**

C'est un document établi dans le seul cas où les marchandises doivent transiter par un pays tiers. Il atteste la provenance réelle des marchandises.

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

Ce document est établi pour tout produit agricole, il est délivré par les autorités locales de l'exportateur, il atteste que les produits sont sains.

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

Pour certaines marchandises, telles que les produits chimiques, certaines matières premières. Ce certificat peut être établi par le fabricant lui-même ou par un laboratoire indépendant. Il constate la teneur et le tirage de la marchandise, afin d'en déterminer la qualité spécifique.

---

<sup>17</sup> LASARY : Op .cit., p.37

<sup>18</sup> LASARY : Op. cit., p.p.37,38

## Chapitre1 : Les éléments fondamentaux du Commerce International

---

### 1.2.5.5. Les listes de colisage et de poids :

Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, elles peuvent être établies par le vendeur sauf si l'acheteur exige qu'elles soient établies par un tiers.

### 1.2.5.6. Le certificat de contrôle de qualité :

Ce document est généralement émis par des firmes spécialisées, ces organismes attestent qu'ils ont inspecté les marchandises et qu'ils les ont trouvées conformes aux délais, normes et spécifications demandées tant pour ce qui concerne leur quantité et leur qualité.

## Section2 : les incoterms

Pour éviter les malentendus et les litiges entre négociants de différents pays, et afin d'uniformiser et rendre facile la rédaction d'un contrat de vente international, la chambre de commerce internationale (CCI) a mis en place une solution internationale représentée par une série de directives universelles appelées « incoterms », sur lesquels les contractants se seraient mis d'accord sur le contrat.

### 2.1. Définition des incoterms :

Les incoterms sont l'abréviation de l'expression anglaise « international commercial terms ». Il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international, qui permettent de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion et la réalisation d'un contrat de vente à l'international.<sup>19</sup>

Les incoterms ont été élaborés par la chambre de commerce internationale (CCI) afin d'éviter toute ambiguïté concernant la répartition, entre acheteur et vendeur des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises.

---

<sup>19</sup> DESIRE, (Loth) : **l'essentiel des techniques du commerce international**, éditions publibook, Paris, 2009, p.14

## 2.2. Le rôle des incoterms :

Les incoterms précisent donc :<sup>20</sup>

- **Le transfert de frais :** jusqu'où le vendeur supporte-t-il les frais d'acheminement ? dans une vente internationale, l'acheminement de la marchandise nécessite fréquemment plusieurs transports, des dédouanements aussi bien à l'import qu'à l'export, des chargements et des déchargements ;
- **Le transfert de risque :** jusqu'où les risques sont-ils encourus par le vendeur ? initialement, le risque repose sur le vendeur. A la fin de l'opération, il repose sur l'acheteur.

## 2.3. Classement des incoterms (version 2010) :

### 2.3.1. Par ordre croissant des obligations du vendeur :

- **Groupe E :** comprend l'incoterm **Ex work** : obligation minimale pour le vendeur
- **Groupe F :** (free : franco) comprend les incoterms **FCA, FAS, et FOB** : le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.
- **Groupe C :** (Cost or Carriage : coût ou port) comprend les incoterms **CFR, CIF, CPT, CIP** : le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.
- **Groupe D :** (delivered : rendu) comprend les incoterms **DAT, DAP, DDP** le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

*Remarque : il est impératif de préciser, derrière le sigle de l'incoterm, un lieu géographique précis.*

### 2.3.2. Selon le type de la vente :

- **Les incoterms de vente au départ :** (famille des E, C ou F) les risques du transport principal sont supportés par l'acheteur.
- **Les incoterms de vente à l'arrivée :** (famille des D) les risques du transport principal sont supportés par le vendeur.

---

<sup>20</sup> DESIRE, (Loth) : Op .cit., p.15

## 2.3.3. Selon le mode de transport :

- **Incoterms 2010 multimodaux** : comprend les incoterms : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.
- **Incoterms 2010 maritimes** : comprend les incoterms : FAS, FOB, CFR, CIF.

## 2.4. Présentation des différents incoterms (version 2010) :

### 2.4.1. Les incoterms multimodaux :

- **EXW** : livraison à l'usine
  - ✓ **Frais** : le vendeur a pour seule obligation de mettre la marchandise à disposition de son acheteur dans ses propres locaux au départ.
  - ✓ **Risques** : le vendeur n'assume aucun risque de transport.
- **FCA** : livraison franco transporteur
  - ✓ **Frais** : le vendeur livre la marchandise chez le transporteur choisi par l'acheteur à l'endroit convenu. Le vendeur prend en charge les frais de douane à l'export.
  - ✓ **Risques** : le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'au lieu de livraison des marchandises convenu.
- **CPT** : transport payé jusqu'à
  - ✓ **Frais** : le vendeur transporte la marchandise jusqu'au point d'arrivée convenu dans le pays de destination. Il prend également les frais de douane à l'export.
  - ✓ **Risques** : le vendeur transfère son risque à l'acheteur à l'arrivée au terminal fret de départ.
- **CIP** : transport assurance payés jusqu'à
  - ✓ **Frais** : le vendeur transporte la marchandise jusqu'au point d'arrivée convenu dans le pays de destination. De plus, il a l'obligation de souscrire une assurance pour le compte de l'acheteur. Le vendeur prend également en charge les frais de douane à l'export.
  - ✓ **Risques** : le vendeur transfère son risque à l'acheteur à l'arrivée au terminal fret de départ. Durant le transport principal les risques sont à la charge du vendeur.
- **DAT** : livraison au terminal d'arrivée
  - ✓ **Frais** : le vendeur livre la marchandise jusqu'au terminal d'arrivée, paye le fret, les frais de douane à l'export, souscrit une assurance pour son compte.

## Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du Commerce International

---

- ✓ **Risques :** s'agissant d'une vente à l'arrivée, le vendeur assume les risques du transport jusqu'au terminal d'arrivée.
- **DAPI :** livraison au lieu de destination
  - ✓ **Frais :** le vendeur livre la marchandise jusqu'au point d'arrivée convenu, paye le fret, souscrit une assurance pour son compte. Le vendeur prend également en charge les frais de douane à l'export.
  - ✓ **Risques :** s'agissant d'une vente à l'arrivée le vendeur assume les risques inhérents au transport jusqu'aux locaux de l'acheteur ou le lieu de livraison convenu.
- **DDPI :** livraison droits et taxes acquittés
  - ✓ **Frais :** le vendeur livre la marchandise dans les locaux de l'acheteur, paye le fret, souscrit une assurance pour son compte. Le vendeur prend en charge également les frais de douane à l'export ainsi qu'à l'import. C'est-à-dire il paye les droits et les taxes du pays d'import.
  - ✓ **Risques :** le risque est maximal pour le vendeur car il prend en charge l'intégralité des prestations du transport y compris le dédouanement import.

### 2.4.2. Les incoterms exclusivement maritimes :

- **FASi :** livraison sur le quai le long du navire
  - ✓ **Frais :** le vendeur livre la marchandise sur le quai au port de départ convenu, le long du navire. Le vendeur prend également les frais de douane à l'export.
  - ✓ **Risques :** le risque du vendeur est transféré à l'acheteur lorsque la marchandise est positionnée sur le quai le long du navire.
- **FOBi :** livraison à bord du navire
  - ✓ **Frais :** le vendeur livre la marchandise chargée au bord du navire au port d'embarquement convenu. Le vendeur prend également en charge les frais de douane à l'export.
  - ✓ **Risques :** le risque du vendeur est transféré à l'acheteur lorsque la marchandise est chargée à bord du navire.
- **CFRi :** coût, fret payés jusqu'à
  - ✓ **Frais :** le vendeur transporte la marchandise jusqu'au port d'arrivée convenu dans le pays de l'importateur, paye le fret, les frais de douane à l'export.

# Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du Commerce International

---

- ✓ **Risques** : le vendeur transfère son risque à l'acheteur lorsque la marchandise est chargée à bord du bateau au port d'embarquement.
- **CIF** : coût, assurance et fret payés jusqu'à
  - ✓ **Frais** : le vendeur transporte la marchandise jusqu'au port d'arrivée convenu, paye le fret, souscrit une assurance pour son compte. Le vendeur prend également en charge les frais de douane à l'export.
  - ✓ **Risques** : le vendeur transfère son risque à l'acheteur lorsque la marchandise est chargée à bord du bateau au port de départ.<sup>21</sup>

*Remarque : les incoterms 2000 supprimés : DEQ (rendu à quai) remplacé par DAT (rendu au terminal). DAF (rendu à la frontière), DES (rendu au navire), DDU (rendu non dédouané) remplacés par DAP (rendu au lieu de destination).*

## 2.5. Les limites des incoterms :

Il faut rappeler que l'usage des incoterms est facultatif est que pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire référence dans le contrat de vente sans oublier d'ancrer les obligations sur un lieu géographique précis.

Enfin, l'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise.<sup>22</sup>

## Section 3 : la domiciliation bancaire

Conformément à l'article 29 des règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger, et aux comptes devises, stipule : « à l'exception des opérations en transit et des opérations visées à l'article 33, toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé, la domiciliation est préalable à tout transfert, rapatriement de fonds, engagement et/ou dédouanement ».<sup>23</sup>

---

<sup>21</sup> DESCOURS, (B) et DI FELICE, (P) : **incoterms 2010 & enjeux commerciaux internationaux**, éditions FLEURE DE VILLE, collection Florilegium, Paris, 2011, p. 35, 36, 37, 38, 39, 40

<sup>22</sup> LEGRAND, (G) et MARTINI, (H) : **management des opérations de commerce international**, édition DUNOD, Paris, 2003, p. 12

<sup>23</sup> Article 29 du règlement de la BA n° 07-01

## 3.1. Définition de la domiciliation :

Conformément à l'article 30 des règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger, et aux comptes devises, stipule : « 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 ».<sup>24</sup>

## 3.2. La domiciliation des importations :

Pour un importateur, la domiciliation consiste :

- A choisir avant de réaliser son opération d'importation, une banque intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à s'acquitter de toutes ses obligations au regard de la réglementation du commerce extérieur et des changes.
- Pour une banque intermédiaire agréée, à effectuer ou à faire effectuer pour le compte d'un importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.<sup>25</sup>

### 3.2.1 La Procédure de domiciliation :

L'opération de domiciliation s'effectue en trois phases :

- La phase d'ouverture ;
- La phase de gestion (suivi du dossier) ;
- La phase d'apurement ;

#### 3.2.1.1. La phase d'ouverture :

- **Présentation des documents :**

L'ouverture d'un dossier de domiciliation d'importation se fait sur présentation d'une facture pro-forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et par le directeur de l'agence.

---

<sup>24</sup> Article 30 du règlement de la BA n° 07-01

<sup>25</sup> KSOURI, (Idir) : **le contrôle du commerce extérieur et des changes**, éditions G.A.L, 2<sup>e</sup> édition, Alger, 2006, p.54

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

Le banquier attribue un numéro d'immatriculation pour chaque dossier d'importation et oppose la griffe de domiciliation sur le support de la transaction.

- **Prélèvement des commissions et des taxes :**

Dès la saisie informatique de l'opération, le système débite automatiquement le compte du client importateur du montant de la commission de domiciliation. Ainsi une TVA de 17 est prélevée sur le compte du client.

- **L'attribution d'une fiche de contrôle :**

Sitôt l'accord de domiciliation octroyé le banquier procède à l'ouverture d'un dossier sur « fiche de contrôle », cette fiche a pour objet le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'au terme de la transaction et du règlement financier.

- **Déclarations mensuelles des ouvertures à la banque d'Algérie :**

Dans les deux semaines qui suivent le mois de référence, les banques sont tenues de transmettre à la banque d'Algérie (via leur direction générale) ;

- **La concrétisation de la transaction :**

L'importateur reçoit la facture définitive et aura besoin de sa banque pour recueillir « l'autorisation de dédouaner » c'est-à-dire le cachet officiel avec la signature sur la facture définitive qui donne naissance au **premier document** qui sera le document commercial de la fiche de contrôle.

Le **deuxième document** sera émis après le dédouanement, c'est-à-dire l'entrée des marchandises sur le territoire national c'est le document douanier D10.

### 3.2.1.2. La phase de gestion :

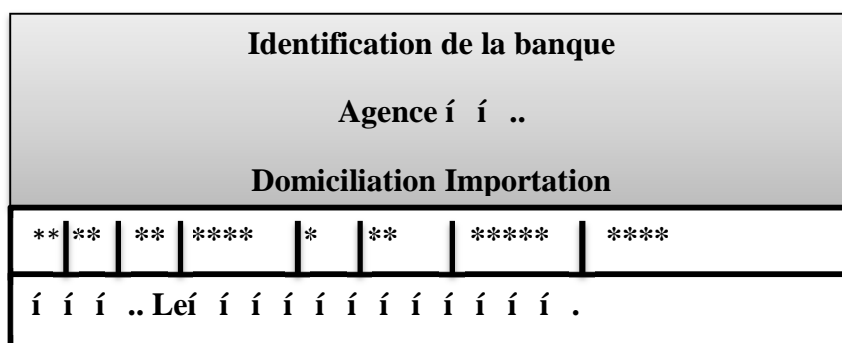
La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. L'agence doit suivre les dossiers et le règlement.

La banque domiciliataire ne doit en aucun cas effectuer le règlement financier avant de recevoir tous les documents attestant l'expédition des marchandises à destination convenue.

### 3.2.1.3. La phase d'apurement

L'apurement consiste pour l'agence domiciliataire à s'assurer de la conformité et de la régularité d'exécution de l'opération d'importation suivant la réglementation des changes.<sup>26</sup>

Figure n°1 : modèle cachet de domiciliation importation



Source : BOUDEROULA, (M) : Op.cit., p.27

### 3.3. La domiciliation des exportations :

Il s'agit pour :

- L'exportateur à choisir un intermédiaire agréé pour faire son opération, selon les formalités de la réglementation des changes du commerce extérieur.
- Pour la banque domiciliataire à ouvrir un dossier export, à réunir l'ensemble des documents nécessaires, et à effectuer l'opération pour le compte de son client domicilié selon la réglementation des changes et du commerce extérieur.

#### 3.3.1. La procédure de domiciliation :

Comme pour la procédure de domiciliation d'importation, la domiciliation des exportations se fait en trois phases aussi :<sup>27</sup>

<sup>26</sup> ZERAKA, (M) : **l'apport du crédit documentaire dans les opérations d'importation**, mémoire de master en sciences commerciales, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Alger, 2015, p. p.35, 36

<sup>27</sup> Document interne de la BNP-Paribas

## 3.3.1.1. La phase d'ouverture :

- **Présentation des documents :**

- ✓ La demande d'ouverture comportant les mêmes indications que celle relative à la demande de domiciliation à l'export.
- ✓ Une facture définitive originale qui doit mentionner le mode de règlement et l'incoterm prévu.

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

Le numéro de domiciliation à l'export est semblable à celui de l'import.

- **L'attribution de la fiche de contrôle :**

- ✓ Nom et adresse du guichet domiciliaire, ainsi que son numéro d'agrément ;
- ✓ Nom et adresse de l'exportateur et de l'acheteur étranger ;
- ✓ Numéro de domiciliation et date d'ouverture du dossier ;
- ✓ Numéro et date de la facture pro-forma ;
- ✓ Pays de destination ;
- ✓ Semestre d'exportation.

Une copie de la facture pro forma domiciliée sera remise au client et une copie de l'avis du débit de son compte du montant des taxes et commissions prélevées.

## 3.3.1.2. La phase de gestion et suivi du dossier de domiciliation :

Cette phase se situe, au même titre que l'opération d'importation, entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation, durant cette période et avant d'aborder l'apurement du dossier, l'agence domiciliaire procède au suivi du dossier et intervient, en cas de besoins, auprès de son client pour compléter l'information, ou pour réclamer des documents éventuellement manquants qu'elle devra verser au dossier de domiciliation.

## 3.3.1.3. La phase d'apurement :

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

Dans cette phase la banque doit veiller au respect des échéances de paiement et de rapatriement pour fixer la période de contrôle de chaque dossier.

**Figure n°2 : modèle cachet de domiciliation Exportation**

<b>Identification de la banque</b>						
Agence í í í						
<b>Domiciliation Exportation</b>						
**	**	**	****	*	*****	***
í í í le í í í í í í í í í í í í í í ..						

Source : BOUDEROULA, (M) : Op.cit., p.32

### 3.4. La pratique de la domiciliation :

Dans la pratique, la domiciliation est matérialisée par la banque intermédiaire agréée par l'apposition, sur le recto de l'original de la facture commerciale, d'un cachet humide comportant les renseignements suivants :

- Nom commercial de la banque domiciliaire (exemple : Société Générale Algérie, Agence de Rouïba) ;
- Numéro de domiciliation attribué au dossier (exemple : 16/15/04/2006/1/10/99999/EUR) ;
- Date de domiciliation (exemple : 01/03/2006), le tout authentifié obligatoirement par le cachet de l'agence, la signature et la griffe du chef d'agence ou de son fondé de pouvoir.

Les chiffres et lettres constitutifs du numéro de domiciliation repris aux alinéas précédents méritent d'être explicités, sachant qu'ils sont analysés en des codes attribués par la banque domiciliaire au dossier dont il s'agit. Voici ces codes et leurs significations.

- Le code « 16 » est celui de la wilaya concernée ;
- Le code « 15 » correspond au numéro de l'agrément qui a été délivré par la Banque d'Algérie à la Société Générale Algérie ;
- Le code « 04 » a trait à l'agence (guichet domiciliaire) ;
- Le code « 2006 » vise l'année de domiciliation ;
- Le code « 1 » se rapporte au trimestre de l'année de domiciliation ;

## Chapitre1 : Les éléments fondamentaux du Commerce International

---

- Le code « 10 » concerne la nature du contrat (C. §F., F.O.B) ;
- Le code « 99999 » correspond au nombre des domiciliations qui ont été effectuées par l'agence bancaire dont il s'agit durant l'année considérée ;
- Enfin, le code « EUR » est celui de la monnaie de facturation (et de paiement).<sup>28</sup>

### 3.5. Les dispensés de la domiciliation bancaire :

Conformément à l'article 33 des règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger, et aux comptes devises, sont dispensés de la domiciliation bancaire :

- Les importations/ exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions de lois de finances ;
- Des 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 de lois de finances ;
- Les importations dites sans paiements réalisées par les agents diplomatiques et consulaires assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie ;
- Les importations/ exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100.000 DA en valeur FOB ;
- Des importations/ exportations 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.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> KSOURI, (Idir): Op. cit. , p.56

<sup>29</sup> Article 33 du règlement n° 07-01 de la BA

### **Conclusion :**

Compte tenu de l'évolution et de la croissance des transactions commerciales internationales, de la nécessité que ces dernières se passent en temps réel et dans les conditions de sécurité les plus strictes qu'on a accordé une importance particulière aux éléments primordiaux du commerce international.

Nous avons vu, que Le contrat commercial doit être complet et comporte toutes les clauses qui concernent le bon déroulement de la transaction commerciale et de ce fait, éviter toute imprécision qui pourrait être éventuelle source de conflit entre les contractants.

Aussi, L'incoterm choisi permet de préciser le partage des coûts du transport de la marchandise ainsi que les risques parcourus par cette dernière pour éviter tout conflit.

Les documents liés au commerce international constituent une preuve de l'existence de la transaction et de ce fait, de la marchandise. Ces documents sont requis par les parties, leurs banques ainsi que les douanes.

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

# **Chapitre 2 : les techniques de paiement à l'international**

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

---

### Introduction :

La pratique du commerce international a nécessité l'élaboration progressive des techniques de paiement.

Puisque d'une part, les parties contractantes dans les transactions internationales dans la plus part du temps ne se connaissent pas.

D'une autre part, toute opération du commerce international présente la problématique des positions opposées de l'exportateur et de l'importateur, l'un souhaite recevoir la marchandise dans les qualités, délais et quantités conformes et de ne payer qu'après livraison, quand à l'autre souhaite être payé avant expédition de la marchandise.

Pour régler cette situation de contradiction dans les intérêts de chaque partie, l'acheteur et le vendeur font intervenir leurs banques, dont ces dernières n'ont pas cessé de proposer des techniques de paiement procurant un degré de sécurité élevé et optimisant la réalisation de la transaction internationale en faveur des deux parties.

Au fur et à mesure que se renforcent les transactions commerciales internationales, les deux parties sont confrontés à de multiples risques, et pour faire face à ces derniers les banques se portent garantes en offrant des techniques de garanties permettant de garantir la bonne exécution de l'opération en satisfaisant toujours les deux parties.

Cependant, utiliser une technique de paiement, c'est mettre en place un processus de traitement de l'instrument de paiement pour sécuriser l'opération quel que soit le moment ou la devise.

Donc ce chapitre, va comporter les différentes techniques de paiement ainsi que les risques et les garanties à l'échelle internationale, il sera réparti comme suit :

- Section1 : le crédit documentaire
- Section2 : la remise documentaire
- Section3 : les risques et les garanties liés aux opérations du commerce international

### Section 1 : Le crédit documentaire

Parmi les techniques de paiement à l'international offertes par les banques, le crédit documentaire tient une place prépondérante.

Quand la banque intervient avec un engagement irrévocable de payer, il y aura crédit documentaire (appelé dans certains cas lettre de crédit).

Le crédit documentaire constitue en effet un instrument de paiement international rapportant une sécurité de paiement au vendeur quand il est confirmé, de plus ce dernier représente l'avantage d'être soumis à une codification internationale très précise : il s'agit des Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires (appelés en abrégé RUU).

#### **1.1. Définition :**

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé au fournisseur (exportateur) d'une marchandise ou d'une prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.<sup>1</sup>

#### **1.2. Les intervenants :**

Le crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties qui sont :

- **Le donneur d'ordre :** c'est l'acheteur (importateur), qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque émettrice :** c'est la banque de l'importateur (située en général dans le pays de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque notificatrice :** c'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur (exportateur), qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre l'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci. **La banque confirmatrice** c'est, en général, la banque notificatrice qui, accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis du bénéficiaire.
- **Le bénéficiaire :** c'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit est ouvert.<sup>2</sup>

---

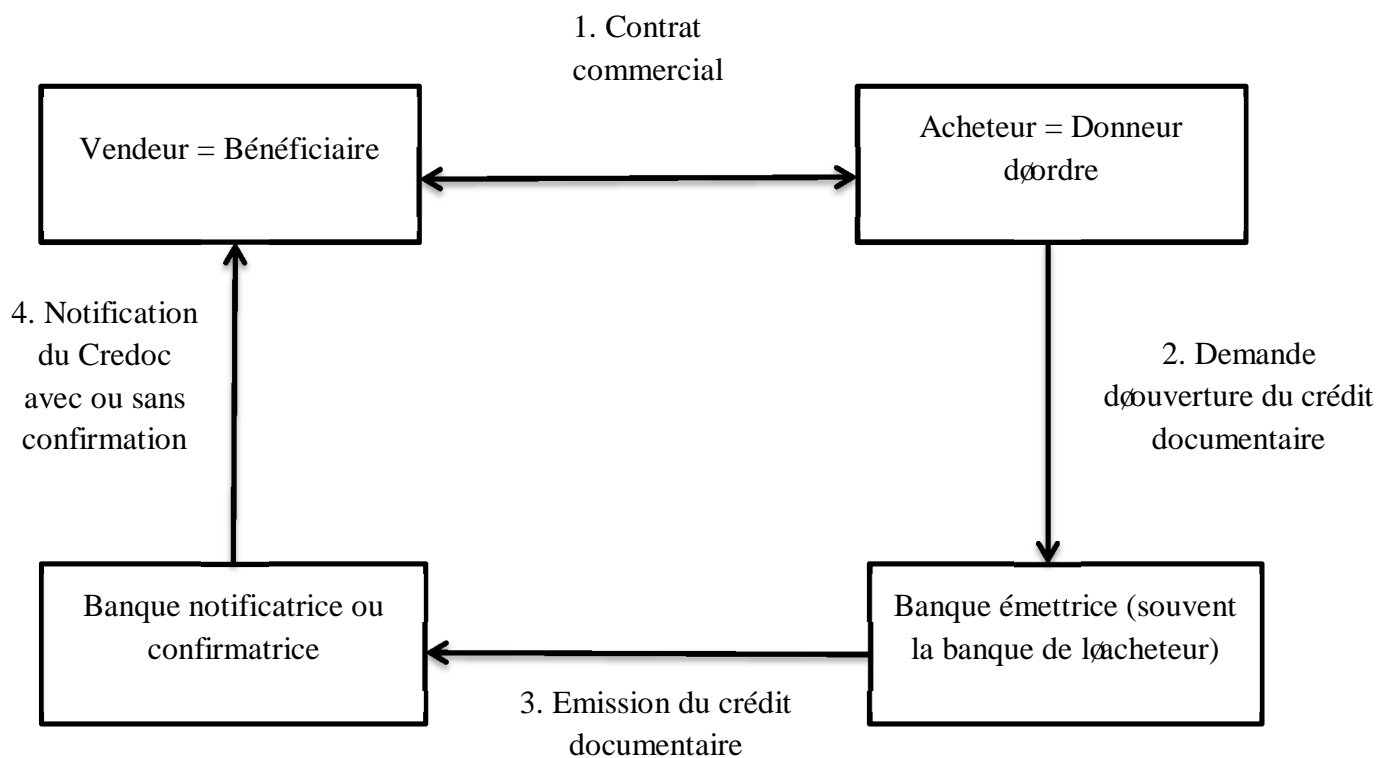
<sup>1</sup> Manuel de commerce international, LE MOCI, Paris, 2007, p.14

<sup>2</sup> LASARY : Op.cit., p.15

### 1.3. La procédure du crédit documentaire :

- Conclusion d'un contrat de vente entre exportateur (vendeur) et importateur (acheteur) ;
- Demande d'ouverture d'une lettre de crédit par l'importateur auprès de sa banque (banque émettrice) ;
- Etude de la demande d'ouverture (la banque vérifie la solvabilité de son client) ;
- Accepter la demande et ouvrir le crédit, qui est un document qui comporte toutes les indications nécessaires (les coordonnées des deux parties, des deux banques, le montant de la marchandise, l'incoterm convenu, le type de crédit documentaire, le mode de réalisation, les dates butoirs et les documents exigés) ;
- Envoyer le crédit documentaire à la banque notificatrice établie en faveur du bénéficiaire ;
- L'étape suivante qui vient consiste, la banque notificatrice avise son client de l'arrivée de son crédit documentaire.

Figure n° 3 : le rôle des intervenants dans le crédit documentaire



Source : MARTINI (H), DEPREE (D) et CORNEDE (K-J) : **crédits documentaires lettres de crédit stand-by cautions et garanties**, édition RB, Paris, 2007, p.38

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

---

Après négociation, signature d'un contrat commercial qui prévoit le paiement par crédit documentaire.

- (1) L'acheteur demande à sa banque l'émission d'un crédit documentaire en faveur du fournisseur. Le contrat ne fait pas partie du crédit documentaire même s'il en constitue la base.
- (2) La banque émettrice émet le crédit documentaire et peut inviter la banque correspondante à ajouter sa confirmation.
- (3) La banque notificatrice notifie le crédit et ajoute éventuellement sa confirmation.

### 1.4. Les différents types de crédit documentaire :

Selon des RUU 500 éditées par la chambre de commerce international (CCI), il existe deux formes de crédit documentaire. Un crédit peut être soit **révocable**, soit **irrévocable**.

En plus, le crédit peut être **confirmé** comme il peut être **non confirmé**.

Et donc les différents types de crédit sont comme suit : <sup>3</sup>

#### 1.4.1. Le crédit documentaire révocable :

C'est un crédit documentaire dans lequel le banquier de l'importateur (acheteur) ne prend aucun engagement ferme vis-à-vis du bénéficiaire (exportateur) ; il informe tout simplement celui-ci de l'ouverture du crédit qu'il consent à son client (l'acheteur), en précisant que ce crédit peut être annulé à tout moment par le donneur d'ordre, sans avis au fournisseur.

#### 1.4.2. Le crédit documentaire irrévocable :

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.

#### 1.4.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

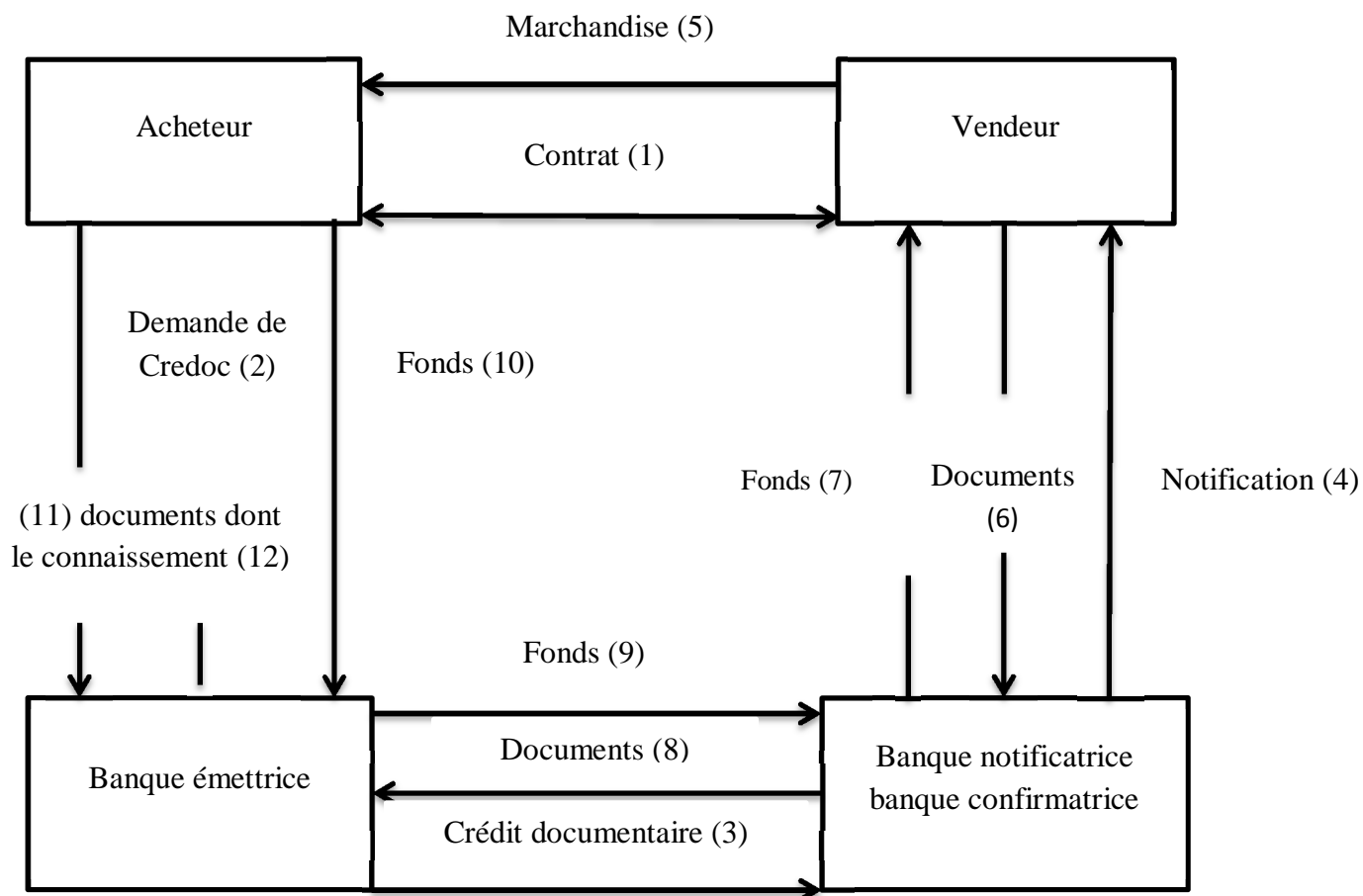
C'est un crédit documentaire dans lequel la banque de l'exportateur, le vendeur, s'engage à payer ce dernier en cas de non-paiement de l'acheteur ou de la banque émettrice, sous

---

<sup>3</sup> KSOURI Idir : **les opérations de commerce international**, édition BERTI, Alger, 2014, p, p.15, 16

réserve que les documents soient conformes aux conditions du crédit, qui offre une totale garantie.

**Figure n° 4 : le déroulement du crédit documentaire**



**Source :** MARTINI (H), DEPREE (D) et CORNEDE (K-J) : Op.cit., p.51

**Etape 1 :** Acheteur et vendeur ont conclu un contrat qui prévoit un paiement par crédit documentaire ;

**Etape 2 :** Instruction d'ouverture du crédit documentaire ;

**Etape 3 :** Ouverture du crédit par la banque émettrice ;

**Etape 4 :** Notification du crédit documentaire au bénéficiaire ;

**Etape 5 :** Expédition de la marchandise avant la date butoir ;

**Etape 6 :** Délivrance du document de transport et présentation des documents à la banque chargée de réaliser le crédit (la banque peut être confirmante) ;

**Etape 7 :** Paiement au bénéficiaire ;

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

---

**Etape 8 :** Transmission des documents à la banque émettrice ;

**Etape 9 :** Remboursement de la banque notificatrice ;

**Etape 10 et 11 :** Levée des documents par l'acheteur et paiement par le donneur d'ordre (acheteur) ;

**Etape 12 :** Retrait des marchandises auprès de la compagnie de transport.

### 1.5. Autres types de crédit documentaire :

Il existe d'autres formes de crédit documentaire qui sont :<sup>4</sup>

#### 1.5.1. Le crédit « red clause » :

C'est un crédit comportant une clause spéciale autorisant la banque notificatrice (ou confirmatrice) à effectuer des avances au bénéficiaire, avant présentation des documents.

La banque effectue l'avance en obtient le remboursement, majoré d'intérêts, par le montant revenant au bénéficiaire lorsque la marchandise a été expédiée, et les documents présentés.

#### 1.5.2. Le crédit transférable :

Il permet au premier bénéficiaire d'origine de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires, si le premier bénéficiaire n'est qu'un intermédiaire par exemple, c'est-à-dire s'il ne fournit pas lui-même les marchandises.

#### 1.5.3. Le crédit adossé « BACK TO BACK » :

A la demande du client, il peut y avoir émission d'un deuxième crédit en faveur de son fournisseur. Cette formule est utilisée lorsque l'exportateur ne désire pas demander à son acheteur d'indiquer la mention : « transférable », dès l'ouverture du crédit, ou lorsqu'il ne l'aura pas obtenue.

#### 1.5.4. Le crédit renouvelable (revolving) :

Il est caractérisé par une livraison échelonnée sur une période déterminée. L'acheteur peut alors faire ouvrir un crédit documentaire renouvelable (revolving) d'un montant couvrant la contre-valeur d'une livraison fractionnée.

---

<sup>4</sup> Manuel des crédits documentaires, édition GAL, collection « Guides plus », p.6

### 1.6. Le mode de réalisation de crédit documentaire :

Il existe généralement quatre modes de réalisation du crédit documentaire qui sont :<sup>5</sup>

#### 1.6.1. Crédit réalisable à vue :

C'est-à-dire immédiatement après présentation des documents jugés conformes par la banque. Ce type de réalisation peut s'effectuer soit aux caisses de la banque notificatrice soit aux caisses de la banque émettrice. Ce mode est plus intéressant pour le vendeur.

#### 1.6.2. Crédit réalisable par paiement différé :

Ce qui signifie que le paiement s'effectuera après l'expiration d'un certain délai et reçoit dans un premier temps une confirmation écrite de paiement de la part du banquier. Dans ce cas, le vendeur accorde un délai de paiement à son client. C'est le plus risqué, principalement en l'absence de traites.

#### 1.6.3. Crédit réalisable par acceptation de traites :

Dans ce cas l'exportateur remet à sa banque une ou plusieurs traites qui peuvent être tirées soit sur la banque notificatrice ou émettrice ou sur l'acheteur voir tout autre tiré. La sécurité est aussi présente par la présence des traites qui présente une contrainte pour le débiteur en cas de non- paiement.

#### 1.6.4. Crédit réalisable par négociation :

Le vendeur a la possibilité d'escompter les traites tirées, que le crédit soit ou non confirmé. Ici la sécurité de paiement est également garantie mais offre une somme versée, déduction faite des agios.

Le Credoc est négociable soit à vue, soit à terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (*négociation ouverte*), soit auprès d'une seule banque toujours dans le pays de l'exportateur (*négociation restreinte*). La banque négociatrice peut escompter les documents et/ou la traite en faisant l'avance à l'exportateur sous déduction d'agios. Dans le cas de crédit notifié, cette avance est effectuée sauf bonne fin ; dans le cas de crédit confirmé, la négociation ferme et définitive est dite sans recours.

---

<sup>5</sup> LASARY : Op. cit., p, p.50-51

### 1.7. Les précautions à prendre avant et après l'ouverture du crédit documentaire:

#### 1.7.1. A quoi le vendeur doit-t-il veiller avant l'ouverture du crédit documentaire :

- **Les points les plus importants sont à fixer par écrit à la conclusion du contrat de vente**, afin d'éviter des controverses sur les détails du crédit prévu, à savoir :
  - Montant et monnaie (point important, surtout si la valeur du contrat et le montant du crédit documentaire sont différents) ;
  - Faut-il adjoindre la mention : « Environ » (plus au moins 10 % admis), pour obtenir une certaine tolérance concernant le montant du crédit ou la quantité ? ;
  - Chez qui le crédit est-il utilisable ?
  - Est-il à confirmer ? par qui ?
  - Doit-il être transférable ?
  - Durée de validité du crédit, délai d'expédition de la marchandise, délai de présentation des documents ;
  - Le paiement doit-il être effectué à vue ou à terme ?
  - Les livraisons partielles et les transbordements sont-ils autorisés ?
  - Quelles sont les conditions de livraisons, quels sont les lieux d'expédition et la destination à prescrire dans le crédit ?
  - Quels sont les documents à présenter pour l'utilisation du crédit ?
  - Qui supporte les frais et lesquels ?

#### 1.7.2. A quoi le vendeur doit-il veiller après l'ouverture du crédit documentaire :

- Le vendeur vérifiera dès réception si les conditions du crédit correspondent bien à celles convenues avec l'acheteur. Si ce n'est pas le cas, il demandera immédiatement à l'importateur de modifier le crédit documentaire.

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

---

- Le bénéficiaire doit savoir que la banque n'effectue le paiement que contre remise de documents en tous points conformes.
- La fixation des dates et des délais, si une banque émettrice mentionne que le crédit sera valable « pour une durée déterminée », mais ne spécifie pas la date de départ de ce délai, la date d'émission du crédit par la banque émettrice sera réputée être le premier jour à partir duquel ce délai commence à courir (article 42c, RUU).<sup>6</sup>

### 1.7.3. A quoi l'acheteur doit-il veiller avant l'ouverture d'un crédit documentaire :

- L'acheteur doit examiner le genre de crédit lui convenant le mieux.
- Stipuler clairement dans l'ordre d'ouverture si le crédit doit être **révocable** ou **irrévocable** et s'il est à confirmer pour la banque du vendeur, auquel cas il convient de préciser qui aura à payer les frais de confirmation.
- Donner l'adresse exacte du vendeur, afin d'éviter les erreurs d'acheminement ou les retards ;
- Le montant du crédit et la quantité de la marchandise ;
- La durée de validité et le lieu d'utilisation du crédit doivent être spécifiés ;
- Spécifier la période d'expédition et préciser si les expéditions partielles et les transbordements sont autorisés ;
- Indiquer avec précision dans l'ordre d'ouverture, quels sont les documents nécessaires à l'utilisation du crédit ;<sup>7</sup>

### 1.8. Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire :

Le crédit documentaire offre de multiples avantages :

- Un degré de sécurité assez élevé pour le vendeur (crédit irrévocable et confirmé) ;
- Le crédit documentaire quand il est irrévocable et confirmé, il protège l'exportateur non seulement du risque de non-paiement mais aussi du risque de non transfert ;
- Les RUU qui régissent le crédit documentaire sont publiées par la CCI (chambre de commerce internationale), ce qui facilite le dénouement des litiges entre les parties contractantes.

Il comporte néanmoins quelques inconvénients :

---

<sup>6</sup> Manuel des crédits documentaire : Op.cit., p, p. 40-43

<sup>7</sup> Manuel des crédits documentaires : Op.cit., p, p.48-50

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

---

- Coût de l'opération élevé ;
- Procédure administrative lente, complexe ;
- Risque de change (paiement en devise).

### Section2 : La remise documentaire

Pour vérifier la bonne exécution de leurs obligations réciproques les commerçants internationaux font appel à des intermédiaires neutres : les banques dans l'exécution de leurs transactions.

Les techniques de paiement internationales faisant intervenir des banques s'appellent, par opposition à l'encaissement simple « encaissement documentaire » car le règlement s'appuie sur la production de documents par le vendeur.

#### **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.<sup>8</sup>

#### **2.2.Les intervenants :**

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties

**Tableau n°1 : les intervenants dans la remise documentaire**

<b>Les intervenants</b>	<b>Rôle</b>
Donneur d'ordre	Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque
banque remettante	La banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur
banque présentatrice	C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement. On

---

<sup>8</sup> KSOURI, (Idir) : **les opérations de commerce international** : Op.cit., p.19

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

	distingue deux types de remise documentaire D/P et D/A
Bénéficiaire	Destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents

Source : LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : **commerce international** : Op.cit., p.146

### 2.3.Le mode d'exécution et de paiement :

La réalisation de la remise documentaire se fait aux conditions suivantes :<sup>9</sup>

- Primo, l'exportateur expédie les marchandises à l'importateur et reçoit de son transporteur les documents d'expédition qu'il remet à sa banque.
- Secundo, la banque de l'exportateur- dite banque remettante-remet les documents commerciaux à la banque de l'importateur-appelée banque présentatrice.
- Tertio, cette dernière banque remet à son tour à l'importateur les documents concernés contre paiement ou acceptation de la traite.
- Quarto, l'importateur règle ou accepte la traite en contrepartie de la remise par sa banque des banques qui vont lui permettre de faire procéder au dédouanement de ses marchandises.
- Quinto, la banque de l'importateur transmet à la banque de l'exportateur le règlement ou la traite acceptée.
- Sexto, la banque de l'exportateur transmet le paiement à son client, le vendeur.

Il y a lieu de noter que le recours à la remise documentaire suppose le respect de deux conditions :

- l'absence de risques quels qu'ils soient ;
- le vendeur et l'acheteur se font mutuellement confiance.

<sup>9</sup> KSOURI, (Idir) : **les opérations de commerce international** : Op.cit., p, p.19-20

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

---

*Remarque : la remise D/P signifie documents contre paiement, la banque présentatrice en remet les documents que contre paiement de la somme due. La remise D/A, signifie documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.*

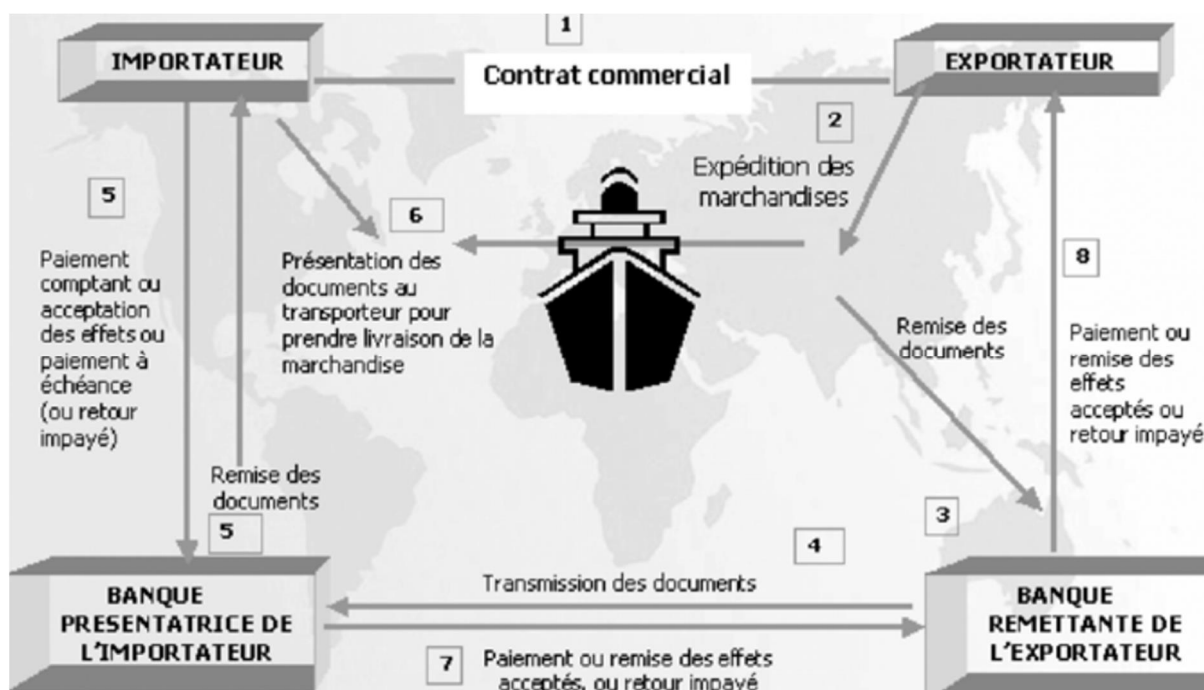
### **2.4. Les motifs de non-paiement et de non levée des documents :**

- Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial ;
- Le montant facturé est supérieur à celui de la commande ;
- La marchandise n'est pas conforme à la commande ou elle a été expédiée tardivement ou avant la date prévue ou n'est pas encore arrivée à destination ;
- Les documents sont parvenus à l'acheteur étranger, après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter ;
- L'acheteur souhaite inspecter la marchandise avant de donner son accord éventuel au paiement ;
- Il manque des documents indispensables au dédouanement ;
- La licence d'importation n'a pas été encore obtenue ;
- Le jeu de connaissance est incomplet.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : **commerce international** : Op.cit., p.147

Figure n°5 : déroulement de la remise documentaire



Source : LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : **commerce international** : Op.cit., p.146

- (1) Tout d'abord, les parties contractantes se mettent d'accord dans le contrat conclu sur le paiement par remise documentaire ;
- (2) L'exportateur effectue l'expédition de la marchandise à la destination convenue et reçoit les documents de transport prouvant que sa marchandise a été expédiée ;
- (3) Ensuite, l'exportateur donne mandat à sa banque en lui remettant tous les documents nécessaires ;
- (4) La banque de l'exportateur (banque remettante), procède à remettre les documents reçus de son clients à la banque de l'importateur (banque présentatrice) ;
- (5) La banque de l'importateur remet les documents envoyés à son client (importateur), contre paiement par ce dernier ;
- (6) L'importateur prend en charge la levée des documents pour récupérer (dédouaner) sa marchandise avec ces derniers ;
- (7) La banque de l'importateur effectue le transfert de fonds à la banque de l'exportateur ;
- (8) La banque de l'exportateur (banque remettante), crédite le compte de son client (exportateur).

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

### 2.5. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :

Tableau n°2 : présentation des avantages et des inconvénients de la remise documentaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• Elle est à l'initiative de l'exportateur ;</li><li>• Plus simple que le crédit documentaire ;</li><li>• Relativement peu coûteuse ;</li><li>• Relativement sécurisée (les documents représentent une garantie pour l'exportateur, l'acheteur ne récupère sa marchandise qu'après paiement et levée des documents).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le risque politique subsiste ;</li><li>• La levée des documents peut se faire avec retard ;</li><li>• L'importateur accepte la traite mais ne peut pas l'honorer à l'échéance ;</li><li>• L'importateur renonce à l'achat, les marchandises continuent d'être transporter et dès leur arrivée l'exportateur doit s'en préoccuper « trouver un nouvel acheteur, les rapatrier ».</li></ul>

Source : CHIBANI, (Rabah) : Op.cit., p.31

### Section3 : Les risques et les garanties liés aux opérations du commerce international

Un contrat de vente international parfait, sans aucun risque, n'existe simplement pas !

Toute opération du commerce international, au sens large, comporte de multiples risques qui peuvent toucher les deux parties contractantes (vendeur et acheteur).

Bien sûr, le recours à des intermédiaires (par exemple, une banque) aide les des deux parties et surtout le vendeur pour palier aux différents risques associés à leurs opérations internationales, mais il ne faut pas oublier que le rôle de ces derniers se limite souvent à la vérification des documents et au transfert de fonds.

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

---

A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par tous les moyens dont ils disposent.

### 3.1. Risque pris par l'importateur:

#### 3.1.1. En cas de paiement par remise documentaire :

Le risque dans ce cas est lié directement à la non-conformité de la marchandise et/ou à la commande du point de vue de la qualité et de la quantité.

Pour éliminer ce risque, l'importateur peut demander à son exportateur de procéder à contrôler la marchandise exportée avant son expédition par un représentant sur place, pour garantir que la marchandise est conforme à ce qui a été conclu dans le contrat de vente.<sup>11</sup>

#### 3.1.2. En cas de paiement par crédit documentaire :

Pour l'importateur, le risque est toujours lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

Afin de palier à ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.<sup>12</sup>

### 3.2. Risque pris par l'exportateur :

#### 3.2.1. En cas de paiement par remise documentaire :

- **Le risque commercial** : un risque d'insolvabilité de l'acheteur vis-à-vis de son vendeur étranger.<sup>13</sup>
  - un risque majeur pour l'exportateur si l'importateur refuse le paiement ;
  - la non levée des documents (ça engendre le non-paiement) ;
  - désister de retirer la marchandise expédiée (l'exportateur sera obligé de retrouver un autre acheteur le plus rapidement possible ou rapatrier sa marchandise avec ses propres frais) ;

Pour se prémunir à ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte.

---

<sup>11</sup> BOUDEROUALA, (Omar) : Op.cit., p. 63

<sup>12</sup> Ibid., p. 65

<sup>13</sup> JAMMAL, (Naji) : **commerce international**, ERPI, Canada, 2005, p. 382

### 3.2.2. En cas de paiement par crédit documentaire :

En cas de paiement par crédit documentaire, la banque de l'importateur (banque émettrice), s'engage financièrement à payer l'exportateur contre présentation des documents conformes.

Dans ce cas, le risque majeur qui peut impacter l'exportateur est :<sup>14</sup>

- **Le risque politique** : ça engendre un risque de non-paiement du vendeur.
  - Le non transfert d'une monnaie, quand le gouvernement interdit la sortie du pays de la monnaie locale ;
  - La non convertibilité d'une monnaie, quand un gouvernement interdit la conversion de la monnaie nationale en devises fortes ;
  - Les actes de violence politiques et les conflits de nature politique qui peuvent causer des dommages matériels ou la destruction d'actifs qui peuvent aussi entraîner l'interruption des activités commerciales ;
  - L'expropriation, quand un gouvernement décide de nationaliser ou de confisquer des biens.

#### **Remarque :**

*Quand le paiement se fait par crédit documentaire irrévocable et confirmé, dans ce cas, l'exportateur s'est protégé contre le risque de non-paiement et aussi contre le risque politique*

*En choisissant cette technique de paiement, l'exportateur est sûr d'être payé car sa banque s'engage à le payer contre vérification des documents conformes.*

*Donc, le crédit documentaire irrévocable et confirmé est non seulement une technique de paiement, mais aussi un moyen de garantie pour l'exportateur.*

### 3.3. Les garanties liées aux opérations du commerce international :

L'amplitude des risques encourus aux opérations commerciales internationales, nécessite de recourir à de différentes techniques de couverture contre ces risques, aux différentes garanties.

---

<sup>14</sup> JAMMAL, (Naji) : Op. cit., p. 382

### 3.3.1. Techniques de couverture contre le risque de non-paiement :

C'est en évaluant le risque de non-paiement auquel l'exportateur est exposé, que ce dernier peut choisir la technique de couverture la plus appropriée.

#### 3.3.1.1. L'assurance-crédit :

C'est une assurance qui garantit à un fournisseur le paiement de ses créances en cas de non-paiement par le client.<sup>15</sup>

L'assurance-crédit peut couvrir jusqu'à 90 % de la valeur des créances contre divers risques, comme les suivants :

- Le non-paiement de l'acheteur ;
- L'insolvabilité de l'acheteur ;
- Le retard dans le paiement ;
- Le refus du client de prendre livraison de la marchandise ;
- L'état de guerre ;

L'assurance-crédit comporte neuf étapes lorsque l'importateur ne paie pas :

- 1) L'exportateur et l'importateur négocient un contrat ;
- 2) L'exportateur fait une demande d'assurance-crédit ;
- 3) L'assurance-crédit est accordée ;
- 4) L'exportateur paie la prime ;
- 5) L'exportateur livre et facture la marchandise à l'importateur ;
- 6) L'importateur ne paie pas ;
- 7) L'exportateur informe son assureur du non-paiement ;
- 8) L'assureur procède au recouvrement ou constate l'insolvabilité de l'importateur ;
- 9) L'assureur indemnise l'exportateur.

#### 3.3.1.2. L'assurance risque politique :

L'assurance risque politique vise à protéger les transactions à l'étranger à l'aide d'une couverture habituelle de 90 %, dans les situations suivantes :<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> JAMMAL, (Naji) : Op. cit., p.383

<sup>16</sup> JAMMAL, (Naji) : Op. cit., p.384

- L'état de guerre et les coups d'Etat ;
- L'annulation des licences d'importation et d'exportation par les autorités ;
- Les problèmes de transferts de fonds ;
- Les changements dans l'orientation politique.

Soulignons par ailleurs que l'assurance risque politique ne couvre jamais les risques commerciaux comme la dévaluation de la monnaie locale, la non-exécution des conditions du contrat par une des parties.

### 3.3.2. Les garanties contre le risque de non-exécution :

L'exportateur n'est pas le seul qui est exposé aux risques liés aux opérations du commerce international, l'acheteur est aussi exposé au risque de non-exécution, c'est-à-dire le risque que l'exportateur exécute mal, partiellement ou pas du tout ses obligations.

#### 3.3.2.1. Les formes de garanties :

- **Garantie documentaire :**

On distingue entre deux formes de garanties qui sont les suivantes :<sup>17</sup>

Dans ce cas, la banque s'engage à payer le montant de la garantie sur présentation de documents qui attestent le non-respect des délais accordés ou de toute autre obligation du fournisseur, c'est-à-dire de l'exportateur, telle que la qualité, quantité, performance, origine des matériaux. La demande de mise en jeu est justifiée par la présentation d'un document (constat, certificat, procès-verbal ...).

- **Garantie à première demande :**

Ce type de garantie permet au bénéficiaire de demander la mise en jeu de la garantie s'il estime nécessaire, et présente de nombreux inconvénients tant pour l'exportateur que pour la banque garante.

Cette dernière s'oblige à payer sans avoir à examiner le bien-fondé de la demande du bénéficiaire, et ceci même si l'exportateur le lui interdit. Par ailleurs, elle aura demandé au préalable au donneur d'ordre une lettre par laquelle ce dernier l'autorise sans conditions à

---

<sup>17</sup> LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : **technique du commerce international**, Gualino éditeur, 2<sup>e</sup> édition, Paris, 2002, p. 178-179

## Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international

---

débiter son compte en cas de mise en jeu. En fin, la banque garante couvre le risque d'insolvabilité de son client.

### 3.3.2.2. Les modes d'émission :

Il y a pratiquement deux modes d'émissions de garanties qui sont les suivants :<sup>18</sup>

- **La garantie directe :**

On dit qu'une garantie est directe si elle est émise par la banque de l'exportateur et adressée au bénéficiaire.

- **La garantie indirecte :**

La réglementation de certains pays justifie que l'acheteur étranger exige que l'émission de l'acte de garantie soit faite par un établissement local. La banque de l'exportateur devient **banque contre-garante** en demandant à son correspondant étranger la délivrance de l'acte pour son compte et sous sa responsabilité.

### 3.3.2.3. Les types de garanties :

- **La garantie de soumission :**

Elle vise à protéger l'acheteur contre le risque de retrait de l'offre par le vendeur. Le montant du cautionnement se situe entre 2 % et 5 % du montant du contrat.

En cas de désistement du vendeur, la somme est destinée à dédommager l'acheteur des frais occasionnés par la perte de temps et l'organisation d'un nouvel appel d'offre.<sup>19</sup>

- **La garantie de bonne fin et d'exécution du contrat (performance bond):**

Engage la banque garante à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. Son montant représente généralement 5 à 15 % du montant du contrat.<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup> LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : **techniques du commerce international** : Op.cit., p. 179

<sup>19</sup> JAMMAL, (Naji) : Op. cit., p. 387

<sup>20</sup> LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : **techniques du commerce international** : Op.cit., p. 181

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

Il est fréquent que le vendeur exige à l'acheteur un acompte. A l'inverse, **la garantie de restitution d'acompte** protège l'acheteur contre le risque de non-réalisation des engagements du fournisseur. Cette garantie assure l'acheteur de la restitution d'une partie ou la totalité de l'acompte qu'il a versé.<sup>21</sup>

- **La garantie de dispense de retenue de garantie :**

L'acheteur peut retenir une certaine somme (entre 5 et 10 %) du paiement qu'il doit faire au vendeur. Cette retenue vise à protéger l'acheteur contre les défaillances qui peuvent survenir avant l'exécution complète des engagements du vendeur. La somme est débloquée après la constatation de l'exécution complète<sup>22</sup>.

### **Conclusion :**

Dans ce chapitre nous avons essayé de définir les différentes techniques de paiement les plus utilisées dans les opérations du commerce international à savoir le crédit documentaire et la remise documentaire, ainsi que les risques qui accompagnent les transactions internationales et les garanties pour minimiser ces derniers.

Nous avons pu aussi ressortir les principales caractéristiques, les différences, ainsi que le rôle des intervenants dans les techniques de paiement à l'international.

Nous avons trouvé que la procédure du crédit documentaire est plus complexe par rapport à la remise documentaire alors que le crédit documentaire offre un degré de sécurité et de garantie assez élevé par rapport à cette dernière

Les opérateurs commerciaux à l'international disposent donc d'un choix de techniques pour effectuer leurs transactions.

En choisissant une technique adéquate à sa relation avec son partenaire, les différentes parties intervenantes restent exposées à des risques.

Pour faire face aux risques que confrontent l'exportateur ainsi que l'importateur de nombreuses garanties se sont mise en place.

---

<sup>21</sup> JAMMAL, (Naji) : Op. cit., p. 387

<sup>22</sup> Ibid., p. 388

**Chapitre 3 : Etude des  
techniques de paiement au  
sein de la BNP Paribas EL  
DJAZAIR**

## **Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

---

### **Introduction :**

Dans ce présent chapitre, on va analyser un déroulement d'une opération de crédit documentaire et, d'une remise documentaire réalisées au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR, pour mieux comprendre l'effectuation des techniques de paiement à l'international.

Pour cela, on procède d'abord à présenter l'organisme d'accueil.

Par la suite, on étudie le déroulement de ces deux techniques de paiement au sein de cet organisme.

Et enfin, dans la dernière section on va analyser deux dossiers, un dossier d'une opération de crédit documentaire et un dossier d'une opération de remise documentaire effectués au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR.

Donc, ce chapitre contient trois sections qui sont les suivantes :

- Section1 : présentation de l'organisme d'accueil.
- Section2 : présentation des techniques de paiement à l'international au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR
- Section3 : analyse d'une opération de Credoc et de Remdoc effectuées au sein de BNP Paribas EL DJAZAIR

# Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR

---

## Section1 : Présentation de l'organisme d'accueil

### 1.1. Présentation du groupe BNP Paribas

BNP Paribas est un groupe bancaire français, né en 2000 de la fusion de la BNP et de Paribas. Le nouveau Groupe hérite alors de deux grandes traditions bancaires, celle de la BNP, première banque française dont les origines remontent à 1848, et celle de Paribas, banque d'affaires créée en 1872.

Le groupe BNP Paribas est l'un des leaders européens des services bancaires et financiers et se classe parmi les 15 premières banques mondiales par la capitalisation boursière (somme d'argent qu'une entreprise vaut en bourse). Il comporte aujourd'hui près de 201 700 collaborateurs, dont 159800 en Amérique du nord et 10 100 en Asie.

#### 1.1.1. Historique du groupe BNP Paribas :

La création de la BNP Paribas est passée par plusieurs étapes qui sont les suivantes :

**1966** : Création de la BNP par la fusion de la BNCI et du CNEP est la plus grande opération de restructuration bancaire en France depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale.

**1982** : Nationalisation de la BNP et de la compagnie financière de Paris et des Pays-Bas à l'occasion de la nationalisation de l'ensemble des banques françaises. Le «big-bang» financier, la déréglementation du secteur bancaire et la désintermédiation du crédit modifient tout au long des années 1980 le métier de la banque et ses conditions d'activité, en France et dans le monde.

**1987** : Privatisation de la compagnie financière de Paribas avec 3,8 millions d'actionnaires individuels, la compagnie financière de Paribas est alors la société comptant le plus d'actionnaires au monde. La compagnie financière de Paribas est actionnaire à 48% de la compagnie bancaire.

**1993** : **privatisation de la BNP** : BNP privatisée, prend un nouveau départ. Les années 1990 sont marquées par un changement du niveau de la rentabilité de la banque, qui dégage le retour sur fonds propres le plus élevé des grands établissements français en 1998. Cette période est marquée par le lancement de nouveaux produits et services bancaires, le

## **Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

---

développement des activités sur les marchés financiers, l'expansion en France et au niveau international et la préparation de l'avènement de l'euro.

**1998** : Création de Paribas le 12 mai ratifiée la fusion de la compagnie financière de Paribas, de la banque Paribas et de la compagnie bancaire.

**1999** : Année historique pour le groupe a l'issue d'une double offre publique d'échange sans précédent et d'une bataille boursière de six mois, la BNP et Paribas réalisent un rapprochement d'égal. Pour chacun des deux groupes, cet événement est le plus important depuis leur privatisation. Il permet la constitution d'un leader européen de l'industrie bancaire.

**2000** : **Création de BNP Paribas** : la fusion de la BNP et de Paribas est réalisée le 23 mai 2000. Le nouveau groupe tire sa force des deux grandes lignées bancaires et financières. Il se fixe une double ambition : se développer au service de ses actionnaires, de ses clients et de ses salariés et construire la banque de demain en devenant un acteur de référence à l'échelle mondiale.

**2006** : Acquisition de BNL en Italie BNP Paribas acquiert BNL, la 6<sup>ème</sup> banque italienne. Cette acquisition transforme BNP Paribas en lui donnant un deuxième marché domestique en Europe : en Italie comme en France, l'ensemble des métiers du Groupe peut s'appuyer sur un réseau bancaire national pour déployer ses activités.

**2009** : Rapprochement avec le groupe Fortis BNP Paribas prend le contrôle de Fortis Banque et de BGL (Banque Générale du Luxembourg), pour créer un groupe européen leader dans la banque de détail, avec quatre marchés domestiques.

### **1.1.2. Les différents pôles d'activités de la BNP Paribas :**

Le groupe est organisé en trois grands domaines d'activités complémentaires :

#### **1.1.2.1. Banque de Détail (RetailBanking) :**

7150 agences dans 41 pays, 135 000 collaborateurs, soit 71% des effectifs du groupe, 22 millions de clients particuliers, professionnels et entrepreneurs, 216 000 entreprises et institutions, ainsi que plus de 12 millions de clients actifs chez Personal Finance : en 2012, plus de la moitié des revenus de BNP Paribas ont été réalisés dans les activités RetailBanking.

## **Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

---

Les activités de banque de détail de BNP Paribas regroupent l'ensemble Domestic Markets, l'ensemble International Retail Banking (IRB) et l'entité Personal Finance (PF).

### **1.1.2.2. Banque de Financement et D'investissement (Corporate and Investment Banking) :**

BNP Paribas Corporate and Investment Banking (CIB) compte un peu plus de 19 000 personnes, déployées dans près de 45 pays. BNP Paribas CIB opère dans les métiers de «corporate banking» ainsi que dans le conseil et les métiers de marchés de capitaux. En 2012, BNP Paribas CIB a apporté une contribution au groupe BNP Paribas de 25% du produit net bancaire et de 29% du résultat net avant impôt.

Les 15 000 clients de BNP Paribas CIB, composés d'entreprises, d'institution financières, et de fonds d'investissement, sont au cœur de la stratégie et du modèle économique de BNP Paribas CIB. Les équipes ont pour principale objectif de développer et maintenir des relations à long terme avec leurs clients, de les accompagner dans leur stratégie de développement ou d'investissement et de répondre avec des solutions globales à leurs besoins de financement, de conseil financier et de gestion de leurs risques.

### **1.1.2.3. Gestion des actifs et services (Asset Management and Services) :**

Regroupant les activités de BNP Paribas liées à la collecte, la gestion, la valorisation, la protection et l'administration de l'épargne et du patrimoine des clients, Investment Solutions propose, à travers le monde, une large gamme de produits et services à forte valeur ajoutée répondant à l'ensemble des besoins des investisseurs particuliers, entreprises et institutionnels.

Investment Solutions regroupe cinq métiers aux expertises complémentaires :

- ✓ L'assurance à BNP Paribas Cardif (7 540 collaborateurs, 38 pays, 170 milliards d'euros sous gestion) ;
- ✓ Le métier titre à BNP Paribas Securities Services (7 830 collaborateurs, 32 pays, 1 010 milliards d'euros d'actif en conservation) ;
- ✓ La banque privée à BNP Paribas Wealth Management (6 070 collaborateurs, 28 pays, 265 milliards d'euros d'actif sous gestion) ;
- ✓ La gestion d'actifs à BNP Paribas Investment Partners (3 340 collaborateurs, 28 pays, 265 milliards d'euros d'actif sous gestion) ;

## **Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

---

- ✓ Les services immobiliers ó BNP Paribas Real Estate (3 120 collaborateurs, 36 pays, 13 milliards d'euros d'actif sous gestion) ;

Au total Investment Solutions est présent dans 70 pays et emploie environ 25 650 collaborateurs.

### **1.1.3. Implantation du groupe :**

Le groupe BNP Paribas est présent dans 88 pays et est fortement implanté sur toutes les grandes places financières mondiales. Présent dans toute l'Europe, à travers l'ensemble de ses métiers, la France et l'Italie ont ses deux marchés domestiques en banque de détail. BNP Paribas possède, en outre, une présence significative et en croissance aux Etats-Unis et des positions fortes en Asie et dans les pays émergents et outre-mer.

Au bassin méditerranéen, le groupe possède 257 agences au Maroc (BMCI), en Tunisie (UBCI) 108 agences, en Algérie (BNP Paribas El Djazair) 70 agences, en Lybie 47 agences, en Egypte 62 agences, en Turquie 334 agences, au pays du golf 07 agences.

### **1.1.4. Les valeurs du groupe BNP Paribas :**

#### **Réactivité :**

- ✓ Etre rapide dans l'évaluation des situations et des évolutions comme dans l'identification des opportunités et des risques.
- ✓ Etre efficace dans la prise de décision et dans l'action.

#### **Créativité :**

- ✓ Promouvoir les initiatives et les idées nouvelles.
- ✓ Distinguer leurs auteurs.

#### **Engagements :**

- ✓ S'impliquer au service des clients et de la réussite collective, être exemplaire dans ses comportements.

#### **Ambition :**

- ✓ Gout du challenge et du leadership.

### **1.2. Présentation de BNP Paribas El Djazair :**

## **Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

---

BNP Paribas El Djazair est une filiale à 100% de BNP Paribas. Elle a vu le jour en 2002, dotée d'un capital de 2,5 milliards de DZA. Sa vocation est d'être une banque universelle qui offre des services de qualité supérieure à l'ensemble de ses clientèles. La banque est devenue en moins de 4 ans une des toutes premières banques privées sur le territoire algérien avec un capital de 10 milliards de DZD à début 2013. Fort de ces succès, BNP Paribas El Djazair a développé un réseau de 70 agences qui couvre l'ensemble du pays, avec une base déjà très solide à Alger et dans ses environs.

La banque bénéficie aujourd'hui d'un solide partenariat avec CETELEM, filiale du groupe BNP Paribas, dans le domaine des crédits à la consommation. Sa filiale CARDIF, dont l'activité est liée au secteur des assurances, quant à elle débute son activité dès 2006. Enfin, l'activité leasing, a depuis deux ans rejoints les différents métiers présents au sein de la banque en Algérie.

### **1.2.1. L'histoire de BNP Paribas El Djazair :**

**En 2000 :** Activation du bureau de représentation du groupe.

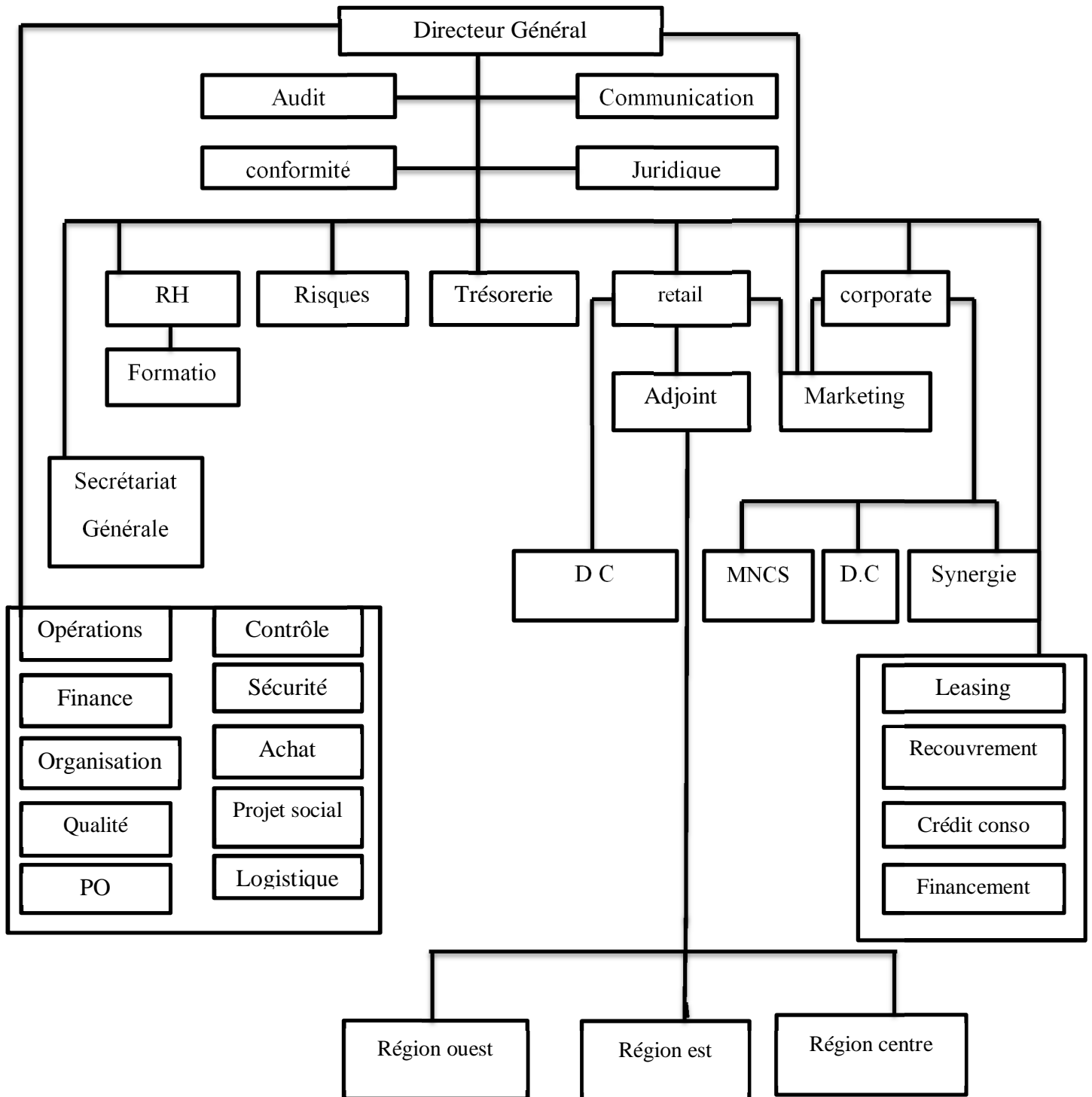
**En 2002 :** Création de filiale locale BNP Paribas EL-Djazair avec l'ambition de construire un important réseau d'agences par des moyens financiers renforcés.

### **1.2.2. Principales missions de BNP Paribas El Djazair :**

- Développer une politique de marque et organiser la convergence des signes émis par l'entreprise.
- Garantir l'image institutionnelle de grand groupe bancaire mondial de BNP Paribas, valoriser sa marque et contribuer au succès commercial de l'entreprise.
- Développer une image de performance, d'attention au client et de responsabilité, fondée à la fois sur le discours et les actes de l'entreprise.
- Contribuer à la maîtrise du risque de réputation du groupe BNP Paribas notamment dans les périodes de crise ou de mutation rapide de son environnement.
- Contribuer au développement d'un sentiment d'appartenance au groupe chez les collaborateurs et à leur adhésion à ses valeurs.
- Piloter la démarche qualité et le programme Esprit d'innovation dans le groupe.

## Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR

Figure n°6 : Organigramme de la BNP Paribas EL DJAZAIR



Source : document interne de la banque

## **Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

---

### **1.2.3. Rôle du service étranger dans l'organisation de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

Le Service Étranger est une section chargée :

- De la domiciliation des importations et exportations reconnues conformes aux textes en vigueur ;
- Des transferts et rapatriements libres et directs de la clientèle ;
- De l'encaissement de chèques, effets et Travellers chèques tirés sur l'étranger remis par la clientèle ;
- De l'affichage de la cotation Banque d'Algérie des monnaies étrangères ;
- De la mise en place des crédits externes ;
- De la gestion des contrats ;
- Du contrôle des documents de réalisation des contrats ;
- Du Contrôle et suivi des échéanciers de remboursement ;
- Du suivi des mobilisations des crédits extérieurs ;
- De la vérification et exécution des ordres de transferts relatifs aux règlements entrant dans le cadre des contrats ;
- De la délivrance de contre-garanties afférentes aux contrats et perception des commissions et taxes ;
- De l'élaboration et exploitation des statistiques ;
- De la gestion des remises documentaires à l'importation et à l'exportation ;
- De la gestion des crédits documentaires Import et Export ;
- De l'exécution des ordres de transferts relatifs aux règlements de remises et de crédits documentaires à l'importation ;
- Du suivi des rapatriements entrants dans le cadre des opérations de remises et de crédits documentaires à l'exportation.
- La gestion des comptes spéciaux (INR, CEDAC, Devises)

### **1.2.4. Place du service étranger**

Par le type d'opérations qu'il traite, le Service Étranger a des relations fonctionnelles étroites avec le Service Caisse, le Service Crédit et le Service contrôle.

Le service commerce extérieur dépend directement de :

## **Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

---

- La Banque d'Algérie et plus particulièrement de la centrale du contrôle des changes de qui il reçoit les règlements, instructions et circulaires régissant les opérations du commerce extérieur ; et qu'il est tenu de respecter et faire respecter ; faute de quoi, il est passible de sanctions allant jusqu'à la suppression de l'agrément permettant d'effectuer ces opérations.

- La Direction de l'opération avec l'étranger (DOE).

- Enfin, du chef de service qui est lui-même sous l'autorité du directeur d'agence, chargé de coordonner les services du siège et d'assurer leur bonne tenue par les biais du Service Contrôle.

### **Section2 : présentation des techniques de paiement à l'international au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

Les agents économiques disposent d'une panoplie d'instruments leur permettant de régler leurs opérations commerciales internationales. Les plus utilisés sont : Le crédit documentaire et la remise documentaire.

Nous allons présenter la procédure du crédit documentaire au sein de mon organisme d'accueil (BNP Paribas EL DJAZAIR).

#### **2.1. Mécanisme du crédit documentaire (import) au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR :**

L'opération du crédit documentaire se déroule dans cet organisme d'accueil en deux phases principales : l'ouverture et la réalisation.

##### **2.1.1. La phase d'ouverture :**

Après la conclusion d'un contrat de vente international entre les deux parties, importateur (client de la BNP Paribas EL DJAZAIR) et l'exportateur (vendeur étranger), l'importateur reçoit la facture proforma de la part de son fournisseur.

Le client de la banque (importateur) donne ordre à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son fournisseur étranger.

## Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR

---

Pour ce faire l'importateur devra remettre à son banquier une facture proforma accompagnée d'une demande d'ouverture d'un crédit documentaire dont il doit remplir tous les champs suivants :

- Le montant de l'importation ;
- Le nom, adresse et raison sociale du fournisseur ;
- Le nom de la banque notificatrice (généralement la banque du fournisseur) ;
- Le délai de validité du crédit documentaire ;
- Les documents exigés par l'importateur à l'exportateur ainsi que le nombre de ces derniers ;
- Le terme de vente choisi (l'incoterm) ;
- La nature des marchandises ;
- Le lieu d'embarquement et lieu d'arrivée ;
- Le numéro de compte du client ;
- Le mode de réalisation de ce crédit ;
- La nature du crédit (irrévocable ou irrévocable et confirmé) ;
- L'autorisation ou l'interdiction des transbordements ;
- L'autorisation ou l'interdiction des expéditions partielles ;
- La personne supportant les commissions de confirmation (dans le cas d'un crédit irrévocable) ;
- La personne supportant les frais d'assurance ;
- Les dates butoirs (date d'expédition, date de présentation des documents, date de validité de ce crédit).

**Remarque :** Cette demande d'ouverture devra être signée et cachetée par le client et ses champs doivent correspondre aux indications conclus dans le contrat de vente.

A ces documents viendront s'ajouter « un engagement de domiciliation » de la part du client envers sa banque, ce document va permettre au banquier de procéder à l'opération de domiciliation c'est-à-dire donner un numéro d'immatriculation à ce dossier de crédit documentaire.

L'opération de domiciliation représente l'étape préalable à toute opération de commerce extérieur. Elle constitue une preuve de la conformité de la transaction avec la réglementation en vigueur.

## **Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

---

Aussi « une attestation de taxe de domiciliation » doit être remise par le client après avoir payé cette taxe, si le produit importé est destiné à la revente en l'état si non le client remet « un engagement de non revente en l'état ».

Après que le client ait accompli toutes ces formalités, on se charge du travail administratif à savoir :

- La banque (BNP Paribas EL DJAZAIR) s'engage à étudier cette demande d'ouverture, à vérifier la conformité de ces documents qui vont servir à l'ouverture ;
- Si tout est conforme elle attribue une référence au dossier (domiciliation) ;
- Un Swift d'ouverture (MT 700) est établi et envoyé à la banque de l'exportateur, aussi ce Swift doit circuler entre toutes les parties concernées il doit aussi être envoyé par la BNP Paribas EL DJAZAIR à son client domicilié.

Le banquier, sur la base de l'engagement pris par le client aura passé les écritures de débit du compte de son client domicilié pour soustraire les commissions suivantes :

- commission d'ouverture ;
- commission d'engagement ;
- Les frais Swift ;
- Crédit : TVA à reverser (17%) ;

Dans le cas où le crédit serait irrévocable et confirmé, la banque doit trouver un correspondant qui acceptera de confirmer le crédit et donc en assurer le paiement en cas d'imprévu (il peut être le banquier de l'exportateur).

### **2.1.2. La phase de réalisation :**

La banque de l'exportateur après avoir reçu le crédit établi et envoyé par la banque émettrice (BNP Paribas EL DJAZAIR), elle va aviser son client (exportateur) de l'arrivée du CREDOC (notification du crédit documentaire).

L'exportateur dès qu'il est notifié par sa banque (banque notificatrice), ce dernier expédie la marchandise pour recevoir le document de transport qui prouve que cette dernière a été envoyée, il remet les documents à la banque notificatrice (ou confirmatrice selon le cas du crédit documentaire).

## **Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

---

L'exportateur dispose d'un délai de 21 jours ouvrés après la date d'embarquement pour présenter les documents.

Ces documents vont être envoyés à la banque de l'importateur par pli bancaire, si le crédit documentaire est confirmé la banque confirmatrice s'engage à vérifier la conformité des documents fournis par l'exportateur dans un délai de 5 jours au maximum si non l'autre banque réclame la transmission tardive.

Dès réception des documents par la banque émettrice (BNP Paribas EL DJAZAIR), le banquier au service commerce extérieur avise le client de l'arrivée des documents et ce après s'être assuré qu'il en manque aucun de ceux cités sur le Swift envoyé, et vérifier leur concordance avec les documents dont il dispose (facture proforma, demande d'ouverture etcí ).

La banque émettrice (BNP Paribas EL DJAZAIR) après s'être assurée de la validité des documents, s'engage à payer l'exportateur via sa banque selon le mode de réalisation du crédit documentaire convenu entre les deux parties (importateur et exportateur), (paiement à vue, par acceptation, par négociation, paiement différé).

L'importateur s'oriente vers sa banque pour récupérer ses documents qui vont lui permettre de dédouaner sa marchandise.

### **2.2. Mécanisme de la remise documentaire (import) au sein de la BNP Paribas EL DAZAIR :**

Lorsqu'il existe des relations commerciales régulières entre un importateur et un exportateur, ces derniers peuvent recourir pour le règlement de leur transaction commerciale, à une technique très simple et assez souple qui est *la remise documentaire ou encaissement documentaire*.

L'opération remise documentaire est basée surtout sur la confiance qui existe entre l'importateur et l'exportateur par le fait qu'elle n'implique pas l'engagement financier des banques.

Donc, la banque présentatrice (BNP Paribas EL DJAZAIR) et la banque remettante (banque du vendeur étranger), interviennent comme des mandataires de leurs clients, elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions.

## Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR

---

Contrairement au crédit documentaire, la remise documentaire s'effectue en une seule phase (réalisation).

### 2.2.1. La réalisation de l'opération de la remise documentaire :

Après la conclusion d'un contrat commercial entre l'acheteur (client de la BNP Paribas EL DJAZAIR) et le vendeur (exportateur), ce dernier expédie la marchandise dans le pays de l'acheteur et reçoit le document de transport qui prouve que cette dernière a été envoyée.

Cette précaution assure que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans l'avoir réglée.

L'importateur doit être domicilié auprès de sa banque (il a été ouvert un dossier de domiciliation) ;

Le vendeur réunit tous les documents exigés dans le contrat commercial, les remet à sa banque (banque remettante) qui les transmet, à la banque de l'importateur (BNP Paribas EL DJAZAIR).

Une fois les documents reçus, le banquier chargé de l'encaissement procède à :

- Etablissement d'un accusé de réception ;
- L'ouverture d'un dossier spécial (chemise remise documentaire), sur la face de cette chemise seront portés tous les renseignements relatifs à la remise documentaire ;
- La vérification des documents reçus. Il ne s'agit pas de vérifier la conformité des documents mais seulement leur existence entre nos mains ;
- Domiciliation de la facture définitive, en apposant le cachet de domiciliation accompagné de la signature des personnes habilitées en agence ainsi que du cachet rond de la banque ;
- Transmission des documents reçus à l'importateur avec lesquelles il dédouane sa marchandise.

Après prendre possession des documents on a deux cas :

- **Remise documentaire paiement cash (D/P) documents contre paiement :** dans ce cas l'importateur dès réception des documents auprès de son banquier, il donne ordre de paiement à ce dernier qui procède donc au règlement de l'opération et à la comptabilisation des commissions de transfert de fonds.

## **Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

---

➤ **Remise documentaire par acceptation (D/A) :** dans ce cas, le paiement est prévu par acceptation c'est l'existence d'une traite (lettre de change) qui a été tirée par l'exportateur et envoyé à l'acheteur pour acceptation.

L'importateur dans ce cas, dispose d'un délai de paiement mentionné dans la traite (date d'échéance).

A la date d'échéance, l'importateur donnera ordre de paiement à son banquier qui va procéder à son tour d'effectuer l'opération de transfert de fonds à la banque remettante qui à son tour crédite le compte de son client (exportateur).

### **Section3 : analyse d'une opération de Credoc et de Remdoc effectuées au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

Dans cette section On va étudier un dossier complet de crédit documentaire et d'une remise documentaire, réalisés au sein de mon organisme d'accueil BNP Paribas EL DJAZAIR, afin d'illustrer les notions théoriques abordées précédemment.

#### **3.1. Analyse d'un dossier de crédit documentaire :**

Le cas retenu est une opération d'importation, **ALTERNATEURS TRIPHASES** dont le paiement s'effectue par crédit documentaire.

Le numéro du dossier (LC1 1600069).

Les intervenants dans cette opération sont :

- **Le donneur d'ordre :** EURL GMI ALGERIE
- **Le bénéficiaire :** MOTEURS LEROY- SOMER
- **La banque émettrice :** BNP PARIBAS EL DJAZAIR
- **La banque notificatrice :** BNP PARIBAS SUD ATLANTIQUE

#### **3.1.1. La domiciliation bancaire de l'opération :**

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une présentation par le client à sa banque des documents qui sont les suivants :

- Une demande de domiciliation de l'opération ;
- Une facture proforma ;
- Un engagement de non revente en l'état, qui interdit le donneur d'ordre de revendre le produit importé en l'état.

## Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR

Après vérification et conformité des documents fournis par le client et sa capacité à honorer ses engagements, le chargé de l'opération ouvre le dossier de domiciliation et oppose le cachet de domiciliation sur la facture proforma présentée par le donneur d'ordre.

**Figure n°7 : Cachet de domiciliation de l'opération sur la facture proforma**

<b>BNP PARIBAS EL DJAZAIR</b>				
<b>Domiciliation import</b>				
02-19-01	2016-1	10	00002	EUR
Le 13/01/2016 à 11h11				

Source : annexe 2 (facture proforma)

Le tableau suivant explique la constitution de la commission de domiciliation

**Tableau n° 3 : constitution de la commission de domiciliation**

Désignation	Montant
Commission de la domiciliation	2000,00 DA
Taxe 17	340,00 DA
<b>Total commission de domiciliation (TTC)</b>	<b>2340,00 DA</b>

Source : données de la BNP Paribas EL DJAZAIR

Donc le banquier débite le compte de son client d'un montant de 2340,00 DA

### 3.1.2. La mise en place de l'opération CREDOC :

#### 3.1.2.1. L'ouverture du crédit documentaire :

L'importateur EURL GMI ALGERIE demande à sa banque domiciliaire BNP PARIBAS EL DJAZAIR d'ouvrir un Credoc en faveur de son exportateur MOTEURS LEROY SOMER.

Pour ce faire, EURL GMI ALGERIE (donneur d'ordre) présente les documents suivants à sa banque :

## Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR

---

- Une demande d'ouverture d'un crédit documentaire que l'importateur doit remplir et signer, qui contient les champs suivants :<sup>1</sup>
  - **Donneur d'ordre** : EURL GMI ALGERIE zone industrielle OUED SLYW.CHLEF 02000 ALGERIE ;
  - **Bénéficiaire** : MOTEURS LEROY SOMER boulevard MARCELLIN LEROY CS 10015 16915 ANGOULEME CEDEX 9 France ;
  - **La devise** : EURO ;
  - **Montant en devise** : 124 062,47 EURO, cent vingt-quatre mille soixante-deux et quarante-sept centimes EURO ;
  - **Expéditions partielles** : interdites ;
  - **Port d'embarquement** : France (port européen) ;
  - **Port de débarquement** : port ORAN ALGERIE ;
  - **Date limite d'embarquement** : 21/02/2016 ;
  - **Frais et commissions** : en Algérie à la charge du donneur d'ordre, hors Algérie à la charge du bénéficiaire ;
  - **Commissions de confirmation** : à la charge du bénéficiaire ;
  - **Période de présentation des documents** : 21 jours après la date d'émission du document de transport mais pas après la date de validité de crédit ;
  - **Forme du crédit documentaire** : irrévocable et confirmé ;
  - **Crédit utilisable auprès de** : BNP PARIBAS France ;
  - **Mode de réalisation** : paiement différé à 30 jours ;
  - **Transbordements** : interdits ;
  - **Description de la marchandise** : ALTERNATEUR TRIPHASE-1500 RPM ;
  - **Termes de vente (incoterms 2010)** : CFR port d'Oran ;
  - **Les documents exigés** :
    - ✓ Factures commerciales originales signées en 5 exemplaires.
    - ✓ Jeu complet de connaissements originaux « on board » établis ou endossés au nom de BNP Paribas EL Djazair.
    - ✓ Original de la liste de colisage.
    - ✓ Original de la note de poids.
    - ✓ Original du certificat de conformité.

---

<sup>1</sup> Annexe 1

## Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR

---

✓ Certificat d'origine.

➤ **Date de validité** : 13/03/2016.

- Le donneur d'ordre présente aussi, une facture proforma domiciliée et signée et cachetée par le bénéficiaire dont les mentions nécessaires sont :<sup>2</sup>
  - Nom et adresse du donneur d'ordre ;
  - Nom et adresse du bénéficiaire ;
  - Le montant de la marchandise importée ;
  - Le prix unitaire ;
  - La nature de la marchandise (une description de la marchandise) ;
  - L'incoterm de vente ;
  - La validité de l'offre : 30/01/2016 ;
  - Le type du crédit documentaire ;
  - Le mode de réalisation.

***Remarque** : ces mentions ont été citées dans la demande d'ouverture précédemment présentée.*

- Un engagement de non revente en l'état est aussi présenté par l'importateur à sa banque, dans lequel le donneur d'ordre s'engage que les produits importés sont destinés exclusivement à l'exploitation, et que la revente en l'état de ces derniers est strictement interdite.

Cet engagement comporte plusieurs mentions nécessaires qui sont les suivantes :<sup>3</sup>

- Coordonnées du donneur d'ordre ;
- Le texte d'engagement ;
- Numéro de la facture ;
- Montant de la facture ;
- La devise ;
- Signature du client ;
- Cachet de domiciliation de la banque.

---

<sup>2</sup> Annexe 2

<sup>3</sup> Annexe 3

## **Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

---

**Tableau n°4 : comptabilisation des commissions**

<b>Désignation</b>	<b>Montant</b>
Commission d'ouverture (fixe)	5000 DA
Frais Swift (fixe)	2500,00 DA
Total hors taxe	7500,00 DA
Taxe (17 %)	1275
Total des commissions (TTC)	8775

Source : données de la BNP Paribas EL DJAZAIR

### **3.1.2.2. L'émission du crédit documentaire :**

L'émission du Credoc se fait par message Swift un MT 700<sup>4</sup> établi par la BNP Paribas EL DJAZAIR et envoyé à la banque de l'exportateur (BNP Paribas France), après la comptabilisation des coûts de l'opération.

Ce Swift d'ouverture comporte toutes les indications qui concernent le crédit documentaire (précédemment citées dans la demande d'ouverture).

Une fois le Swift d'ouverture reçu par la banque notificatrice (confirmatrice), cette dernière le notifie en faveur du bénéficiaire MOTEURS LEROY-SOMER en l'informant qu'un crédit documentaire a été ouvert à sa faveur par la BNP Paribas EL DJAZAIR suite à l'instruction de son client EURL GMI ALGERIE.

Dès la notification du crédit, le bénéficiaire vérifie et examine l'ouverture de ce dernier qu'il a reçu, pour accord, par rapport au contrat commercial conclu.

Notamment ce qui concerne les points suivants :

- La conformité du type du Credoc ainsi que toutes ses caractéristiques ;
- Que tous les noms et les adresses sont mentionnés correctement ;
- Que le Credoc ne contient pas des conditions non convenu dans le contrat.

---

<sup>4</sup> Annexe 4

## Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR

---

Il marque son accord en avisant sa banque, cette dernière accuse la réception et confirme l'opération à la banque émettrice

*Remarque : dans la présente LC le client présente une demande de modification,<sup>5</sup> à sa banque (BNP Paribas), dans laquelle il lui demande de procéder à des modifications en ce qui concerne deux champs dans le Swift d'ouverture qui a été envoyé en faveur de son fournisseur étranger.*

Les champs concernés par la modification sont les suivants :

- **Chap44C** : modifier la date d'embarquement pour 15/3/2016 au lieu de 21/02/2016
- **Champ 31 D** : la date d'expiration (date de validité) pour 04/04/2016 au lieu 13/3/2016

La banque à son tour se charge de la modification de ces derniers par l'établissement et l'envoi d'un Swift de modification <sup>6</sup> à la banque notificatrice ou cette dernière avise son client (exportateur) de la modification.

### 3.1.2.3. La réalisation du Credoc :

Une fois le crédit confirmé, le bénéficiaire expédie la marchandise, reçoit le titre de transport.

Ensuite, il réunit tous les documents exigés par son client dans le Credoc et les présente à sa banque, celle-ci procède au contrôle de ces derniers et s'assure de leur conformité.

A cet effet, la banque notificatrice (confirmatrice) s'engage à payer le bénéficiaire comme prévu à la date d'échéance (paiement différé à 30 jours).

Par la suite, la banque de l'exportateur envoie les documents (le pli) à la banque émettrice (BNP Paribas EL DJAZAIR)<sup>7</sup>.

L'importateur, présente à sa banque (BNP Paribas EL DJAZAIR) une main levée de réserves dans laquelle il demande à sa banque de lever les réserves sur les documents reçus.<sup>8</sup>

Aussi, la banque notificatrice envoie un appel de fonds à la banque de l'importateur (MT 754) pour le paiement (paiement différé comme il a été convenu dans le Credoc).

---

<sup>5</sup> Annexe 5

<sup>6</sup> Annexe 6

<sup>7</sup> Annexe 7

<sup>8</sup> Annexe 12

## **Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

---

Une fois l'appel de fonds reçu par la banque émettrice, celle-ci procède à l'achat des devises <sup>9</sup> au niveau de la banque d'Algérie, pour les mettre à disposition de la banque notificatrice (confirmatrice) à la date de valeur mentionnée dans l'appel de fonds.

Par la suite, la BNP Paribas EL DJAZAIR dès réception des documents se charge de la vérification et de la conformité de ces derniers.

### **3.1.2.4. L'endossement du connaissement :**

La banque (BNP Paribas EL DJAZAIR), après la réception et la vérification des documents, elle procédera à l'endossement du connaissement et le report de domiciliation sur la facture définitive (facture commerciale).

Puis, elle transmet les documents à son client (importateur) pour pouvoir récupérer sa marchandise importée.

Ces documents sont les suivants :

- Facture commerciale signée et cachetée<sup>10</sup>
- Titre de transport (connaissement maritime) B/ L<sup>11</sup>
- Certificat d'origine ;
- Liste de colisage ;
- Note de poids ;
- Certificat de conformité ;
- Attestation du bénéficiaire<sup>12</sup>

### **3.1.2.5. Apurement du dossier :**

Une fois la marchandise est dédouanée par l'importateur, les services de douane doivent établir un document douanier appelé (D10), celui-ci prouve que la marchandise a été récupérée par le client.

L'importateur remet le D10 à la BNP Paribas EL DJAZAIR ou cette dernière va compléter et vérifier le dossier à savoir la formule 4 (prélèvement de devise)<sup>13</sup>, et D10, le dossier est apuré et envoyé à la banque d'Algérie.

---

<sup>9</sup> Annexe 13

<sup>10</sup> Annexe 8

<sup>11</sup> Annexe 9

<sup>12</sup> Annexe 10

## Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR

---

### 3.2. Analyse d'un dossier de remise documentaire :

Le cas retenu concerne une opération d'importation d'un **système service terminal** dont le paiement se fait par remise documentaire.

#### 3.2.1. Présentation du contrat commercial :

- **l'importateur:** SECURITY INDUSTRY HOSPITALITY EURL, RUE SIDI MBAREK OUED ROUMANE, EL ACHOUR, ALGER, ALGERIE.
- **l'exportateur :** ASSA ABLOY HONG KONG LIMITED, HONG KONG CITY 33 CONTON ROAD, CHINE
- **Reference de la remise:** 0999910 CA 160682
- **La banque de l'importateur (banque présentatrice) :** BNP Paribas EL DJAZAIR
- **La banque de l'exportateur (banque remettante) :** SEB BANK, CHINE.
- **Le montant de la marchandise importée :** 15 123.33 EURO
- **La devise :** EURO
- **L'incoterm de vente :** CPT
- **Mode de réalisation :** à vue (documents contre paiement)
- **Pays d'origine :** Chine
- **Mode de transport :** transport aérien
- **Aéroport d'arrivée :** Alger, Algérie.

#### 3.2.2. L'ouverture d'un dossier de domiciliation :

Afin que le client puisse ouvrir un dossier de domiciliation, il doit fournir à sa banque (BNP Paribas EL DJAZAIR) les documents suivants :

- Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation
- Une facture proforma
- Une attestation de taxe de domiciliation sur une opération d'importation<sup>14</sup>

**Remarque :** *l'importateur doit fournir une attestation de la taxe de domiciliation à sa banque car la marchandise importée est destinée à la revente en l'état.*

Le banquier chargé de l'opération de domiciliation procède à la vérification de la conformité des documents.

---

<sup>13</sup> Annexe 13

<sup>14</sup> Annexe 15

## Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR

### 3.2.3. Attribution d'un numéro de domiciliation :

Le banquier s'engage à ouvrir un dossier de domiciliation et oppose le cachet de domiciliation sur l'attestation de la taxe de domiciliation présentée par son client.

Figure n°8 : cachet de domiciliation sur la taxe de domiciliation

<b>BNP PARIBAS EL DJAZAIR</b>				
<b>DOMICILIATION IMPORT</b>				
16.19.09	2016-1	10	00125	EUR
LE í í í í í í ..10/02/2016í í í í í í í í í í í ..				

Source : taxe de domiciliation (annexe15)

### 3.2.4. L'ouverture d'une fiche de contrôle :

Le banquier classe les documents domiciliés fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle qui va servir au suivi et au contrôle du dossier.

### 3.2.5. La commission de domiciliation :

La comptabilisation de la commission de domiciliation au niveau de la BNP Paribas EL DJAZAIR s'effectue à travers les écritures suivantes :

Tableau n° 5: constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de la domiciliation	2000,00 DA
Taxe 17	340,00 DA
Total commission de domiciliation (TTC)	2340,00 DA

Source : données de la BNP Paribas EL DJAZAIR

Donc le compte de l'importateur sera débité d'un montant de 2340,00 DA des lors qu'il est domicile auprès de la BNP Paribas EL DJAZAIR.

## Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR

---

### 3.2.6. Le déroulement de la remise documentaire :

Pour que l'importateur (SECURITY INDUSTRY HOSPITALITY EURL) puisse dédouaner sa marchandise et de s'assurer de sa conformité, il a exigé à son fournisseur (ASSA ABLOY HONG KONG LIMITED) de lui envoyer les documents contre paiement à vue.

Ces documents sont les suivants :

- La facture commerciale, qui comporte toutes les indications sur la marchandise importée (description de la marchandise, le prix unitaire et le total CPT) <sup>15</sup>
- La lettre de transport aérien (air way bill), qui prouve que la marchandise a été envoyée au pays de l'importateur<sup>16</sup>.
- Certificat d'origine, qui atteste le pays producteur de la marchandise (l'origine du produit)<sup>17</sup>.
- La liste de colisage, qui comporte les indications nécessaires sur le produit notamment, le poids, le volume et etc.<sup>18</sup>

L'exportateur a expédié la marchandise convenue au contrat commercial. Entre temps, il a envoyé les documents exigés à la BNP Paribas EL DJAZAIR.

A l'arrivée des documents, le banquier du client (importateur) procède de la manière suivante :

- Etablissement d'un accusé de réception.<sup>19</sup>
- Vérification de la conformité des documents reçus.
- Domiciliation de la facture définitive<sup>20</sup>.
- Transmission des documents à l'importateur.

Après possession des documents par SECURITY INDUSTRY HOSPITALITY EURL, ce dernier procède au dédouanement de sa marchandise auprès de l'aéroport d'Alger. L'importateur a donné un ordre de virement à sa banque<sup>21</sup>.

---

<sup>15</sup> Annexe 18

<sup>16</sup> Annexe 19

<sup>17</sup> Annexe 20

<sup>18</sup> Annexe 21

<sup>19</sup> Annexe 16

<sup>20</sup> Annexe 18

## **Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

---

Le banquier donc procède au règlement<sup>22</sup>, et à la comptabilisation des commissions de transfert.

La BNP Paribas EL DJAZAIR (banque présentatrice) envoie à SEB (banque remettante) le SWIFT de paiement<sup>23</sup>.

### **3.2.7. L'apurement du dossier :**

L'apurement du dossier s'effectue par la vérification des documents suivants :

- La facture définitive ;
- Le document douanier (D10) qui prouve que la marchandise a été dédouanée par l'importateur ;
- La formule 4 « prélèvement de devises »<sup>24</sup>

Le banquier après vérification de ces derniers il envoie le dossier à la banque d'Algérie.

### **Conclusion :**

Dans ce chapitre nous avons essayé de donner un aperçu sur la pratique des techniques de paiement à l'international dans les établissements bancaires en Algérie à travers la BNP Paribas EL DJAZAIR.

D'après ce chapitre nous avons conclu que, la pratique du crédit documentaire est plus complexe que celle de la remise documentaire, ainsi les commissions exigées pour la réalisation d'une opération de crédit documentaire sont plus chères que celles qui sont exigées pour la réalisation d'une opération de remise documentaire.

Donc, le crédit documentaire est plus cher que la remise documentaire en raison de son caractère sécurisant par rapport à cette dernière qui s'effectue généralement entre des partenaires commerciaux ayant une confiance mutuelle.

---

<sup>21</sup> Annexe 14

<sup>22</sup> Annexe 23

<sup>23</sup> Annexe 22

<sup>24</sup> Annexe 23

# **Chapitre 4 : Analyse pratique**

## Chapitre 4 : Analyse pratique

---

### **Introduction :**

L'étude a pour objet de pouvoir identifier la façon dont les opérations des techniques de paiement sont réalisées, tant du point de vue de la banque dont la façon d'organiser les procédures, que du point de vue de l'entreprise domiciliée dont la façon de gérer les différentes étapes.

Ces deux aspects qui retiennent notre attention dès lors que ces opérations doivent permettre aux uns et autres d'être performants.

Donc, nous avons articulé un guide d'entretien en essayant de l'organiser à partir de toutes les étapes de mise en œuvre des deux techniques de paiement étudiées (Credoc, Remdoc).

Ce présent chapitre va être réparti comme suit :

- Section1 : présentation du guide d'entretien
- Section2 : analyse du guide d'entretien
- Section3 : suggestions et recommandations

### Section1 : présentation du guide d'entretien

L'entretien revêt des processus fondamentaux de la communication et de l'interaction humaine. L'entretien engage deux personnes en vis-à-vis et à ce titre ne peut être considéré comme un simple questionnaire où on est dans une relation anonyme. Des rapports sociaux se jouent dans un entretien. De ce fait, dans un premier temps il est important de ne pas perdre de vue chaque description, chaque présentation exprimée par un individu enquêté doit être rapportée au point de vue dont elle dépend. Donc à la position de l'individu se cache une position à laquelle sont liés des intérêts. Dans un deuxième temps, il faut envisager les entretiens dans le cadre de sa problématique et de ses hypothèses.

#### **1.1.Définition :**

Le guide d'entretien est une liste récapitulative des thèmes et des questions à aborder dans le cadre d'une enquête qualitative, qui précise le moment et la manière de les introduire dans la conversation. Ce guide est fourni à l'enquêteur pour lui permettre de suivre la méthodologie définie, tout en observant un comportement adéquat lors de l'entretien.

Le guide d'entretien permet de :

- L'analyse du sens que les acteurs donnent à leur pratique et aux événements auxquels ils sont confrontés.
- L'analyse d'un problème précis
- La reconstitution d'un processus d'action

#### **1.2. Statut de l'entretien :**

On remarque principalement trois statuts de l'entretien : exploratoire/principal/contrôle

- **Exploratoire** : on cherche à dégager des thèmes, des points d'accroche en entretien et des points d'approche sur l'objet. On tâte un peu le terrain, on apprend à se préparer dans le milieu enquêté, on prend des marques et des repères. Ces entretiens servent aussi à lancer des ballons d'essai, c'est-à-dire voir les questions les plus pertinentes, les thèmes récurrents chez l'enquêté et ce qu'il intéresse le plus, sur quoi ils parlent le plus.
- **Principal** : le questionnement ici est plus affiné, les thèmes d'entretien utilisés parlent davantage aux enquêtés parce qu'ils renvoient à leur expérience. Ce type d'entretien en général est plus long. Ces entretiens servent à éprouver les hypothèses et donner la

preuve de ce l'on avance. On cherche au maximum à creuser les informations qui sont données, et à tirer profit au maximum de ce que dit l'interlocuteur. C'est le matériel principal de l'analyse. Ce type d'entretien sert aussi à approfondir sa problématique ou à la remodeler.

- **Contrôle** : en fin d'enquête, ce sont des entretiens de vérification « systématique » des hypothèses, et des premières analyses effectuées du terrain et des différents interviewés.

### 1.3. Les différents types d'entretien :

#### 1.3.1. L'entretien directif :

C'est un questionnaire oral. **Avantages** : très sécurisant pour le chercheur. Il arrive un guide d'entretien tout prêt, chaque question est posée dans un ordre pré établie, et le chercheur se cantonne à lire les questions et à cocher les cases (un peu comme les sondages dans la rue). Un avantage sur le questionnaire envoyé c'est que l'enquêteur peut repréciser ses questions ou les reformuler suivant les individus. **Limites** : très peu de marge de manœuvre pour l'enquête. On laisse peu de place à l'initiative de parole, à l'expression, puisque l'enquêté va juste se contenter de répondre à la question sans aller plus loin.

#### 1.3.2. L'entretien semi directif :

En ce sens qu'il n'est ni entièrement ouvert, ni entièrement fermé. En général, le chercheur dispose d'un certain nombre de thèmes ou de questions guides, relativement ouvertes sur lesquelles il souhaite que l'interviewé réponde. Mais il ne pose pas forcément toutes les questions dans l'ordre dans lequel il les a notés et sous leur formulation exacte. Il y a davantage de liberté pour le chercheur mais aussi pour l'enquêté. Autant que possible le chercheur laisse venir l'interviewé afin que celui-ci puisse parler ouvertement, dans les mots qu'il souhaite et dans l'ordre qu'il convient. Le chercheur essaie simplement de recentrer sur les thèmes qu'il l'intéresse quand l'entretien s'en écarte, et de poser les questions auxquelles l'interviewé ne vient pas par lui-même.

#### 1.3.3. L'entretien non directif (libre) :

Pas de cadre prédéfini dans ce type d'entretien, se passe sur le mode de la conversation naturelle. Souvent utilisé pour les récits de vie. Lorsque l'on veut tracer des trajectoires de vie pour comprendre une position, ou une situation. On essaie alors de ne pas limiter l'entretien à quelques dimensions de la vie de l'individu mais essayer de comprendre

## Chapitre 4 : Analyse pratique

---

comment sa trajectoire, au travers différents aspects de sa vie (familial, scolaire, professionnel etc.) l'ont amené vers telle ou telle position. Ce genre d'entretien est souvent plus long mais aussi plus difficile pour le chercheur. Il demande une plus grande expérience, puisqu'il faut savoir faire parler la personne sur son vécu, et savoir rebondir sans cesse sur ce que raconte l'individu pour ne pas créer trop de vide et casser le rythme de l'entretien. ce genre d'entretien est très riche lorsqu'il est correctement mené et exploité.

### 1.4. Règles du déroulement de l'entretien :

Avant d'aborder les différentes questions, il est nécessaire de définir les principaux concepts dont on va parler et qui peuvent à priori paraître flous.

Il est nécessaire à ce stade de demander à votre interlocuteur si l'explication a été claire et s'il est possible de démarrer l'entretien.

L'entretien est rythmé par les questions figurant dans le guide, mais il est absolument clair qu'en fonction de ce que répond l'interlocuteur et de la volonté d'approfondir, de détailler, de varier ou de diriger les réponses, une multitude de petites questions d'appoint vont se glisser entre les questions principales et ajouter de la fluidité à l'échange.

### 1.5. Les étapes de l'étude par entretien :

#### 1.5.1. Constitution de l'étude :

Cette étape consiste à préparer l'étude. Il s'agit d'identifier la nature du problème afin de déterminer de façon précise l'objet de l'étude. Il est important à ce stade de s'assurer que l'objectif de l'étude est réalisable. C'est à ce stade de l'enquête que l'on détermine deux éléments essentiels à la réalisation de l'étude qualitative : l'échantillon et le guide d'entretien. L'échantillon sera alors déterminé de façon à pouvoir satisfaire l'objectif de l'étude.

#### 1.5.2. Mise au point du guide d'entretien :

Le guide s'articule autour de quelques thèmes à aborder et à approfondir. Les thèmes ne sont pas des questions ouvertes. Ce sont des points qui devront être abordés par le répondant lors de l'entretien. Tous les thèmes du guide devront être abordés par le répondant lors de l'entretien mais dans l'ordre le plus adapté à son discours.

## Chapitre 4 : Analyse pratique

---

L'introduction de l'entretien est une étape cruciale dans le guide. Elle vise à installer le contexte de l'interview, à placer l'interviewé dans une situation de confiance et à lancer le discours.

### 1.5.3. La réalisation de l'entretien :

Consiste en la réalisation de l'étude. Le rôle des enquêteurs est alors crucial : ce sont eux qui doivent inciter le répondant à se livrer librement, sans influencer son discours.

### 1.6. Préparer le guide d'entretien :

- Penser aux enjeux de l'entretien pour l'interviewé, il doit être écouté et reconnu, cet entretien est une occasion de confirmer son professionnalisme.
- Penser à votre image aux yeux de l'interviewé
- Se présenter, rappeler le cadre et les objectifs de l'entretien
- Vérifier le temps de disponibilité de l'interviewé
- Demander son accord en cas de prise de photos, d'enregistrement sonore ou vidéo
- Préciser les conditions de diffusion de cet entretien
- Identifier les catégories d'informations à recueillir, et les types de questions à poser, hiérarchiser ces questions

### 1.7. Mener l'entretien :

- Adopter un langage verbal et para verbal qui facilite l'expression de l'interviewé
- Ne pas oublier la présentation, le cadre et les objectifs
- Vérifier le temps disponible, et retenir les questions les plus importantes en cas de manque de temps
- Poser de préférence une question ouverte en commençant l'interview, pour mettre à l'aise l'interviewé
- Savoir s'adapter avec l'interviewé, lui laisser le temps pour réfléchir, le laisser s'exprimer sur d'autres questions même si elles ne correspondent pas à l'ordre chronologique prévu
- Poser des questions de type relance pour approfondir
- Synthétiser les principaux points de l'interviewé
- Remercier

## Chapitre 4 : Analyse pratique

---

### 1.8. Les avantages du guide d'entretien :

- Rassure l'enquêteur (en cas de « panne » d'idée, de relance), et l'enquêté peut apporter plus de caution. Officialise encore plus la situation d'enquête. Perçu différemment selon la position sociale de l'enquêté).
- Impression d'avoir recueilli des matériaux conformes à la problématique
- Autorise des comparaisons systématiques entre entretiens.

### 1.9. Les inconvénients du guide d'entretien :

Peut virer à l'interrogatoire. On finit par ne plus vraiment écouter l'interviewé, on est obnubilé par sa grille, on n'est pas vraiment attentif aux réactions de l'individu. On recadre sans arrêt l'entretien dans sa grille préconçue et finalement peu de liberté pour l'interviewé. On renforce l'idée que l'interviewé doit répondre à des questions, et suggère l'idée de bonnes réponses. Dans ce cas on laisse l'occasion aussi de laisser apparaître de nouvelles hypothèses émanant du terrain. On stérilise à l'avance la fécondité de l'instrument de l'enquête.

Guide d'entretien peut enfermer aussi dans le sujet. Or certains écarts de la part de l'interviewé peuvent être intéressants. Les associations d'idées ont nécessairement du sens pour l'enquêté et un sens social pour l'enquêteur qui devra le découvrir.

## **Section2 : analyse du guide d'entretien**

L'entretien a été fait avec deux responsables de la BNP Paribas EL DJAZAIR, le responsable du service extérieur au niveau de l'agence de Sétif (responsable1) et le responsable du Trade center au niveau de la direction générale de BNP Paribas EL DJAZAIR (responsable2). Et avec deux clients (des entreprises) qui sont domiciliés au niveau de la banque.

### **2.1. Analyse du guide d'entretien orienté responsable de la BNP Paribas EL DJAZAIR :**

#### **2.1.1. Les résultats de l'entretien :**

- **La technique de paiement la mieux adaptée**
- ✓ **Question n°1 : quelle est la technique de paiement la plus utilisée par vos clients domiciliés au sein de votre organisme ?**
- ✓ **Responsable 1 :** actuellement c'est la remise documentaire, vu la note de la banque d'Algérie qui vise à limiter l'engagement financier des banques dans le Credoc par rapport aux fonds propres de ces dernières.

## Chapitre 4 : Analyse pratique

---

- ✓ **Responsable 2 :** pour l'année 2015/2016 le mode de paiement le plus utilisé est la remise documentaire.
  
- ✓ **Question n°2 : quelle est la technique de paiement la mieux adaptée pour vous en tant qu'une partie intervenante ?**
- ✓ **Responsable 1 :** c'est la lettre de crédit (le crédit documentaire), car elle est plus rentable pour la banque, elle permet à la banque de générer des frais et des commissions en plus elle constitue une procédure structurée et organisée.
- ✓ **Responsable 2 :** nous avons aucune préférence les deux sont des produits que nous offrons à nos clients avec un objectif de satisfaction en qualité de service et sécurisation et fiabilisation opérationnelle.
  
- **Optimisation et performance**
  
- ✓ **Question n°1: pensez-vous que les établissements bancaires vont optimiser le circuit du déroulement des techniques de paiement à l'international pour faciliter la procédure ? si oui comment**
- ✓ **Responsable 1 :** oui les banques cherchent à réduire les tâches administratives, informatiser le traitement, fiabiliser le traitement pour réduire les disqualités.
- ✓ **Responsable 2 :** oui on cherche toujours à être performant et à optimiser les procédures en termes de délai surtout dans le but de satisfaire au mieux nos clients.
  
- ✓ **Question n°2 : selon vous l'utilisation des différentes techniques de paiement a-t-elle un impact réel sur la performance de votre banque ? si oui lequel ?**
- ✓ **Responsable 1 :** la BNP Paribas est certifiée ISO et donc cela lui génère plus d'opérations et plus de clients.
- ✓ **Responsable 2 :** l'utilisation des différents modes de paiement, permet à l'opérateur de négocier au mieux dans son intérêt commercial. Il permet à la banque de diversifier son offre de produit et de développer un volume d'affaire plus important. Il permet aussi de réduire le risque de concentration.

## Chapitre 4 : Analyse pratique

---

- **Ouverture Credoc**

- ✓ **Question n°1 : comment et dans quel délai procédez-vous à l'ouverture d'une LC à partir de la présentation des documents nécessaires par votre client ?**

- ✓ **Responsable 1 :** dans 24 heures, c'est ce qu'on appelle j+1, au niveau de l'agence se fait l'initiation de l'opération, la domiciliation et au niveau de la direction générale s'effectue la validation de l'ouverture.

- ✓ **Responsable 2 :** nous procédons dans un délai de 24 heures sous condition d'avoir un dossier conforme.

- ✓ **Question n°3 : quelles pourront être les motifs de refus d'une ouverture LC ?**

- ✓ **Responsable 1 :** la non-conformité du dossier, l'insolvabilité du client, la provenance de la marchandise frappé d'embargo.

- ✓ **Responsable 2 :** la non-conformité d'une demande, le dépassement de la ligne de crédit autorisée, l'implication de personnes physiques ou morales frappées de sanctions internationales, la dégradation de la qualité du risque client.

- **Emission du Credoc**

- ✓ **Question n°1 : comment procédez-vous à l'émission du Credoc ?**

- ✓ **Responsable 1 :** par l'envoi d'un Swift d'ouverture qui contient des chiffres et des lettres à la banque de l'exportateur.

- ✓ **Responsable 2 :** on envoie un MT 700 (Swift d'ouverture) à la banque de l'exportateur qui comporte toutes les indications sur le crédit ouvert.

- ✓ **Question n°2 : comment votre client est informé que son Credoc a été ouvert et émis ?**

- ✓ **Responsable 1 :** le MT 700 circule entre toutes les parties, il est envoyé aussi au client

- ✓ **Responsable 2 :** notre client a la possibilité d'être informé par e-mail, téléphone ou courrier à réception de ses avis d'opérations.

## Chapitre 4 : Analyse pratique

---

- **Réalisation du Credoc**
  - ✓ **question n°1 : est-ce que la banque de l'exportateur vous transmet les documents dans un délai respectueux ?**
  - ✓ **Responsable 1 :** la banque de l'exportateur doit envoyer les documents dans le délai convenu sinon ça sera une transmission tardive.
  - ✓ **Responsable 2 :** en général, la banque de l'exportateur respecte les conditions de la lettre de crédit, notamment pour ce qui est des délais de transmission des documents.
  
  - ✓ **Question n°2 : comment vous vous engagez financièrement dans une opération de Credoc ?**
  - ✓ **Responsable 1 :** la banque s'engage à financer l'opération de son client, son engagement peut être à 100% comme il peut être à 0% ou le client approvisionne son opération.
  - ✓ **Responsable 2 :** la banque engage sa signature et ses fonds propres dans le cadre d'un Credoc, par ailleurs, elle peut apporter des crédits de trésorerie au client afin de lui permettre de faire face à ses échéances de paiement.
  
- **Réalisation d'une remise documentaire**
  - ✓ **Question n°1 : quelle est votre intervention dans une opération de remise documentaire ?**
  - ✓ **Responsable 1 :** à l'arrivée d'une remise documentaire, on procède à la vérification de la conformité des documents puis on avise notre client de l'arrivée de sa remise.
  - ✓ **Responsable 2 :** en application de la réglementation, nous procédons à des contrôles de conformité des documents par rapport aux RUU 522, si c'est conforme on avise notre client pour qu'il se présente pour prendre possession de ses documents.
  
  - ✓ **Question n°2 : dans quelle mesure la remise documentaire peut constituer un critère d'efficacité au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR ?**
  - ✓ **Responsable 1 :** une opération souple par rapport au crédit documentaire, mais l'inconvénient majeur est dans le cas d'une remise à échéance ou le client peut ne pas

## Chapitre 4 : Analyse pratique

---

être capable à honorer ses engagements et cela représente un problème pour l'apurement des dossiers au niveau de la banque d'Algérie.

- ✓ **Responsable 2** : rapidité d'exécution, faible coût financier, simplicité des procédures.

### 2.1.2. Commentaires :

- Selon les deux responsables au niveau de la direction générale et de l'agence de Sétif, nous constatons que pour l'année 2015/2016, la remise documentaire constitue le principal mode de paiement au niveau de cette banque. Ceci démontre tout l'intérêt que doit accorder cette banque à ce mode de paiement. Ainsi, que son impact sur la performance de la BNP Paribas EL DJAZAIR.
- Concernant la technique de paiement la mieux adaptée pour la banque, nous constatons que le 1<sup>er</sup> responsable n'a donné aucune préférence par rapport au mode de paiement et que le responsable 2 a cité le Credoc, ceci démontre la place que possède le Credoc dans la BNP Paribas EL DJAZAIR en terme de performance. Mais aussi l'utilisation de la remise documentaire représente un produit offert par cette banque à ses clients et qui s'adapte à des besoins précis de ces derniers.
- Selon les deux responsables interviewés, la BNP Paribas EL DJAZAIR comme étant un établissement bancaire offrant des produits à ses clients, cette dernière vise comme objectif d'améliorer sa qualité de service en optimisant la procédure du déroulement des techniques de paiement, cela lui permet de satisfaire au mieux les besoins de ses clients d'une part et d'une autre part d'augmenter sa performance et de générer plus de clients et d'opérations.
- d'après les réponses des deux responsables on conclut que l'utilisation des différentes techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR impacte la performance de cette dernière. la banque diversifie son offre à ses clients et essaie de satisfaire au mieux ces deniers et par la suite cela lui génère un volume d'affaire plus important et définit sa performance sur tout que cette banque est certifiée ISO.

## Chapitre 4 : Analyse pratique

---

- Selon des deux responsables au niveau de la BNP Paribas EL DJZAIR, l'ouverture d'une lettre de crédit se fait généralement dans maximum deux jours, ce qui démontre la nécessité de réduire les délais d'ouverture pour augmenter son niveau de performance mais aussi pour mieux satisfaire les attentes du client.
- Concernant les cas où la banque refuse d'ouvrir la LC pour son client, les deux responsables ont accentué sur la non-conformité des documents servant à l'ouverture, le traitement avec des personnes physiques ou morales sous embargo mais aussi sur la situation financière du client, ce qui démontre l'obligation des clients de respecter les exigences réglementaires internationales pour procéder à une utilisation facile des techniques de paiement.
- Pour l'émission du Credoc, selon les deux responsables de la banque, cette dernière procède à émettre le Credoc en envoyant un MT 700 au fournisseur et à son client, cela garantit la sécurisation de la transmission et permet aux deux parties de vérifier la conformité de leur opération.
- En ce qui concerne la transmission des documents par la banque de l'exportateur, les deux responsables affirment l'obligation de cette dernière d'envoyer les documents dans le délai convenu dans le Credoc. Ceci démontre tout l'intérêt, que doit porter l'exportateur à la conformité des documents pour ne pas procéder à des modifications qui vont provoquer un retard dans le déroulement de l'opération.
- Concernant l'engagement de la banque dans une opération de Credoc et selon les deux responsables, la BNP Paribas EL DJAZAIR s'engage à financer l'opération de son client par Credoc où son engagement peut atteindre un taux de participation de 100 %, cela constitue un avantage majeur de l'utilisation de ce mode de paiement pour le client.
- Selon les responsables de la banque interviewés, la procédure que prend cette dernière à l'arrivée d'une remise documentaire pour son client est la vérification des documents

## Chapitre 4 : Analyse pratique

---

par rapport la réglementation internationale, cela démontre que le rôle joué par la banque dans une opération de remise documentaire n'est qu'un rôle administratif.

- selon les deux responsables de la BNP Paribas EL DJAZAIR, l'efficacité de la remise documentaire entant qu'une technique de paiement réside dans la facilité et la simplicité de l'utilisation de cette dernière mais aussi dans son coût faible par rapport au crédit documentaire.

### 2.2. Analyse du guide d'entretien orienté clients domiciliés à BNP Paribas EL DJAZAIR :

#### 2.2.1. Résultats de l'entretien :

- **Phase d'ouverture du crédit documentaire**
    - ✓ **Question n°1 : comment jugez-vous le déroulement de l'ouverture de crédit documentaire au sein de votre banque ?**
    - ✓ **Client 1** : les délais du déroulement sont raisonnables.
    - ✓ **Client 2** : la procédure ne s'effectue pas vraiment d'une manière efficace surtout suite aux nouvelles exigences réglementaires.
  - ✓ **Questions n°2 : est-ce que vous rencontrez des obstacles à fournir les documents nécessaires à l'ouverture ?**
  - ✓ **Client 1** : on ne rencontre actuellement aucun problème pour fournir les documents.
  - ✓ **Client 2** : pas d'obstacles, les documents demandés sont facilement obtenus.
- **Phase d'émission du Credoc**
    - ✓ **Question n°1 : comment et dans quel délai vous recevez le Swift d'ouverture ?**
    - ✓ **Client 1** : si on n'a aucun problème en ce qui concerne la conformité des documents fournis, le banquier chargé de l'opération nous envoie dans maximum 48 heures le numéro du Credoc par Swift.
    - ✓ **Client 2** : par mail et via un outil dédié pour la gestion des opérations de commerce international dans un délai de 1 à 3 jours.

## Chapitre 4 : Analyse pratique

---

- ✓ **Questions n°2 : si votre fournisseur constate une irrégularité dans le Swift envoyé, comment procède-t-il ?**
- ✓ **Client 1 :** ce dernier nous contacte et nous demande de procéder à des modifications des champs dans le Swift, nous faisons une lettre de modification auprès de notre banque et cette dernière à son tour établit un Swift de modification et l'envoie à nous comme à notre fournisseur.
- ✓ **Client 2 :** il demande d'effectuer des amendements sur la LC.

- **Phase de réalisation**

- ✓ **Question n°1 : si les documents envoyés par votre fournisseur ne sont pas conformes ou si ces derniers ne sont pas envoyés dans le délai convenu ?**
- ✓ **Client 1 :** notre banque renvoie les documents à notre fournisseur pour modification  
Il faut que tous les documents soient conformes à ce qui a été conclu dans le contrat de vente.  
Si on est vraiment intéressé par cette importation, on prolonge la date de validité du Credoc  
Si non, on annule l'opération et on ira voir un autre fournisseur.
- ✓ **Client 2 :** notre banque nous notifiera sur les réserves soulevées qui seront soumises à notre acceptation par une main levée de réserves.

- ✓ **Question n°2 : comment vous évaluez les coûts exigés pour la réalisation d'une opération de Credoc ?**
- ✓ **Client 1 :** les coûts et les commissions sont abordables par rapport au montant important de la marchandise importée.
- ✓ **Client 2 :** un peu cher par rapport à la remise documentaire.

- **Réalisation d'une remise documentaire**

- ✓ **Question n°1 : est-ce que la simplicité du déroulement d'une remise documentaire constitue un critère d'efficacité ?**
- ✓ **Client 1 :** oui nous tant que client, on préfère une procédure simple qu'une procédure complexe.

## Chapitre 4 : Analyse pratique

---

- ✓ **Client 2** : oui bien sur
  
- ✓ **Question n°2** : **cette technique de paiement est-elle moins sécurisante au point où elle peut engendrer des conflits entre les parties intervenantes ?**
- ✓ **Client 1** : on a aucun problème, on se met d'accord avec nos fournisseurs sauf si la marchandise n'est pas conformes.
- ✓ **Client 2** : non mais parfois ça peut engendrer des conflits entre les deux parties, refus de documents, défaut de paiement.
  
- ✓ **Question n°3** : **comment votre banque intervient dans la réalisation de votre opération commerciale par remise documentaire ?**
- ✓ **Client 1** : note banque par mail elle nous tient au courant de l'arrivée de notre remise documentaire pour qu'on se présente récupérer les documents après avoir vérifié ces derniers.
- ✓ **Client 2** : elle est intermédiaire administratif dans le respect des RUU 522.
  
- ✓ **Question n°4** : **êtes-vous satisfaits de sa qualité de service tant qu'intervenant administratif ?**
- ✓ **Client 1** : oui généralement on est satisfait sauf dans quelques cas pour le payment ou il y a un blocage malgré on présente le D10, les fonds sont bloqués et donc le fournisseur réclame le montant qui n'a pas été transféré
- ✓ **Client 2** : moyennement satisfait, qualité de service, conseil et accompagnement tout au long de la réalisation des opérations.
  
- ✓ **Question n°5** : **est-ce que vous pouvez désister et ne pas prendre possession des documents envoyés par votre fournisseur ? pourquoi ?**
- ✓ **Client 1** : s'ils sont conformes, on est obligé de prendre les documents puisqu'il y a toute une procédure administrative qui a été prise, en plus les documents sont obligatoires pour la vérification de la marchandise.
- ✓ **Client 2** : possible, dans le non-respect des conditions de réalisation des contrats ou dans le cas où les documents ne sont pas conformes par rapport à la réglementation.

## Chapitre 4 : Analyse pratique

---

### 2.2.2. Commentaires :

- Pour l'ouverture d'une LC au niveau de la BNP Paribas el DJAZAIR, le 1<sup>er</sup> client trouve que la procédure se fait d'une manière raisonnable en ce qui concerne les délais alors que le 2<sup>ème</sup> a cité les nouvelles exigences de la réglementation comme un obstacle dans cette phase, ceci démontre la nécessité de la banque d'optimiser le déroulement de cette opération.
- En ce qui concerne la fourniture du dossier nécessaire à l'ouverture d'une LC, d'après les deux clients les documents sont facilement obtenus et présentés et donc cela facilite le déroulement de l'opération pour le client d'une part et pour sa banque d'une autre part.
- Selon les deux clients interviewés, l'émission du Credoc par la BNP Paribas EL DJAZAIR s'effectue dans maximum deux à trois jours par Swift ou par e-mail, si le dossier fournis par ces derniers est conforme, cela montre tout l'intérêt que doit porter le client à la conformité de ces documents avant de les présenter à sa banque afin d'assurer le bon déroulement de son opération.
- Selon le 1<sup>er</sup> et le 2<sup>ème</sup> client, dans le cas où le Swift contient des irrégularités, le fournisseur réclame pour des modifications qui peuvent impacter le déroulement de l'opération et donc l'accent est toujours mis sur la conformité.
- Concernant la non-conformité et le retard des documents envoyés par l'exportateur, le premier client a répondu que sa banque les renvoie pour modification, et le deuxième client a répondu que sa banque doit marquer son acceptation pour soulever les irrégularités. Ceci démontre la nécessité de la bienveillance sur la conformité des documents avec le contrat conclu et le respect du délai de transmission pour assurer la bonne exécution de l'opération.
- Selon le premier client, le coût nécessaire pour la réalisation d'une opération de Credoc est raisonnable alors que le deuxième à comparer le coût qui est cher par

## Chapitre 4 : Analyse pratique

---

rapport à la remise documentaire et donc cela peut impacter le choix de la technique de paiement appropriée.

- Selon les deux clients domiciliés à la BNP Paribas EL DJAZAIR, la simplicité du déroulement de l'opération d'une remise documentaire constitue un critère d'efficacité qui peut impacter le choix de la technique de paiement par le client.
- Selon les deux clients interviewés, la remise technique de paiement n'est pas une technique aussi moins sécurisante qu'elle peut provoquer des conflits entre les deux parties contractantes sauf dans le cas de non-conformité des documents ou de la marchandise, cela démontre l'obligation par le fournisseur de respecter les clauses du contrat.
- Selon les réponses des deux clients, la banque à l'arrivée d'une remise documentaire au nom de son client, elle procède à aviser ce dernier par e-mail après avoir vérifié la conformité des documents par rapport à la réglementation internationale. Et donc la banque n'est qu'un intermédiaire administratif.
- Le premier client a exprimé sa satisfaction par la qualité de service de la BNP Paribas EL DJAZAIR en matière d'exécution des opérations par remise documentaire sauf pour quelque cas de blocage qui empêche le transfert de fonds. Alors que le deuxième client est moyennement satisfait, cela démontre l'intérêt que doit porter cette banque à l'amélioration de sa qualité de service.
- En ce qui concerne les cas où le client ne prend pas possession de ces documents, les deux clients ont répondu que les documents sont normalement pris mais ils ont accentué sur la conformité de ces derniers. Ceci démontre l'obligation de l'exportateur de respecter les exigences réglementaires en matière de conformité.

### **Section 3 : suggestions et recommandations**

#### **3.1. Recommandations pour la banque :**

- Veiller à saisir avec attention et de manière exacte les instructions du donneur d'ordre en se référant uniquement à sa demande d'ouverture du crédit documentaire, pour ne pas procéder à des modifications qui vont retarder le déroulement de l'opération.
- Améliorer la rapidité de paiement des opérations commerciales internationales, par le développement du système informatique de la banque, pour éviter le blocage de transfert de fonds qui peut constituer un facteur majeur des conflits entre les deux parties contractantes.
- refuser la domiciliation des opérations de remise documentaire, si le client n'est pas capable d'honorer ses engagements à échéance pour éliminer le problème de non apurement des dossiers.
- Assouplir la procédure du déroulement des techniques de paiement, sur tout pour le crédit documentaire.
- Allègement des exigences réglementaires pour faciliter les opérations du commerce internationales.
- Améliorer la qualité de service de la BNP Paribas pour satisfaire au mieux les besoins de ses clients, mais aussi pour augmenter sa performance.
- Exiger à l'exportateur l'obligation de la conformité des documents ainsi, de la marchandise, pour ne pas engendrer des malentendus qui peuvent impacter le bon déroulement de l'opération.
- Former le personnel pour réduire les réclamations et donc optimiser le circuit d'utilisation des différentes techniques de paiement à l'international.

- Réduire le délai d'ouverture et d'émission d'une LC.
- Réduire les coûts d'exécution du Credoc.
- Procéder à une bonne vérification des documents avant de les envoyer à la banque de l'importateur.
- Conseiller ou informer les clients sur les pays qui sont frappés de sanctions internationales, pour l'amener à éviter à l'avance de contracter avec un fournisseur appartenant à un pays sous embargo.

### 3.2. Recommandations pour les parties contractantes :

- Une bonne connaissance de la réglementation internationale pour optimiser les procédures des opérations internationales.
- Respecter les exigences réglementaires internationales.
- Veiller à ne pas fixer une date de présentation des documents qui peut dépasser la date de validité du Credoc pour ne pas tomber dans le cas d'une lettre de crédit échue.
- Contrôler au mieux les dates d'expédition et de la réception des documents relatifs à l'opération.
- Vérifier si le fournisseur n'appartient pas à un pays qui est soumis à une interdiction internationale.
- Choisir la technique de paiement la mieux adaptée par rapport à la relation entre les deux parties et à la nature de la marchandise.
- Laisser son compte alimenté pour ne pas tomber dans la défaillance lors du paiement dans le cas de paiement par remise documentaire.
- Dans une remise documentaire, L'exportateur doit veiller à la solvabilité de son client.

## Chapitre 4 : Analyse pratique

---

### **Conclusion :**

Nous avons vu que la BNP Paribas EL DJAZAIR joue un rôle important dans la réalisation des opérations du commerce international en matière d'utilisation des techniques de paiement offertes à ses clients en vue de la satisfaction de ses derniers mais, aussi pour augmenter sa performance en tant qu'intermédiaire entre les partenaires commerciaux.

Ainsi à travers ce chapitre, nous avons conclu que le crédit documentaire est une technique de paiement, qui réduit le risque commercial de non-paiement. Et que la remise documentaire est une technique de paiement qui, constitue une procédure simple.

# **Conclusion générale**

## Conclusion générale

---

L'importance des transactions internationales commerciales oblige les deux parties de prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur toutes les conditions. C'est à partir de ce point, qu'apparaît la nécessité de la mise en place des outils et des moyens de paiement pour mieux gérer les relations internationales commerciales.

Les établissements bancaires n'ont pas cessé de proposer des techniques de paiement à l'international visant à sécuriser et à faciliter le déroulement des opérations du Commerce International. On a choisi la BNP Paribas EL DJAZAIR comme lieu d'enquête, un choix qui est justifié par l'expérience de cette banque en matière de Commerce International.

Notre travail de recherche a eu comme objectif, d'analyser les différentes étapes du déroulement des techniques de paiement à l'international pour voir dans quelle mesure elles peuvent constituer des techniques de paiement efficaces au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR. Nous avons essayé de voir aussi l'impact de la mise en place de ces différentes techniques de paiement à l'international sur la performance de notre organisme d'accueil.

De ce fait, on a trouvé utile d'aborder dans la partie théorique les éléments fondamentaux du Commerce International, qui constituent les éléments de base pour toute transaction internationale. Dans un second lieu on a procédé à la présentation des différentes techniques de paiement, ainsi que les avantages et les inconvénients de chacune.

Nous nous sommes arrivés aux résultats suivants :

- Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients pour chaque partie intervenante.
- Le crédit documentaire représente une procédure structurée et organisée mais il constitue une procédure lente.
- Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'exportateur, il couvre le risque d'insolvabilité du client sur tout, dans le cas d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé.
- Le coût de réalisation du crédit documentaire est plus cher par rapport au coût de réalisation d'une remise documentaire.

## Conclusion générale

---

- La remise documentaire représente une procédure simple, souple et moins complexe par rapport au crédit documentaire.
- La remise documentaire est une technique moins sécurisante surtout, dans le cas d'une remise documentaire dont le mode de réalisation est contre acceptation.
- Offrir des techniques de paiement par la BNP Paribas EL DJAZAIR à ses clients, et sa façon d'organiser et de réaliser les procédures du déroulement de ces derniers, a un impact réel sur la performance de la banque.

Notre cas pratique nous a permis de confirmer les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire représente le moyen de paiement le plus sécurisé par rapport à la remise documentaire. **confirmée**
- la simplicité de l'opération d'une remise documentaire constitue un critère d'efficacité mais ce n'est pas toujours avantageux pour les parties intervenantes. **Confirmée**
- La façon d'organiser les procédures du déroulement des techniques de paiement a un impact sur la performance de la BNP Paribas EL DJAZAIR. **Confirmée**

Dans l'utilisation de l'exemple pratique au niveau de la BNP Paribas EL DJAZAIR, nous avons constaté que le crédit documentaire est le moyen le plus sûr par rapport aux autres moyens, mais il est beaucoup plus avantageux pour l'exportateur étranger que pour l'importateur algérien.

La remise documentaire comme étant une procédure souple, cela représente un avantage majeur pour l'importateur mais il constitue dans certains cas un désavantage pour le fournisseur étranger.

La pratique des différentes techniques de paiement au niveau de la BNP Paribas EL DJAZAIR, et sa façon d'organiser les procédures du déroulement de ces dernières lui permet d'augmenter sa performance et de générer plus de clients et d'opérateurs.

Cette recherche nous a permis d'approfondir nos connaissances en termes d'opérations du Commerce International ainsi, que les avantages et les inconvénients liés à ce dernier pour chaque de partie intervenante.

Enfin, dans ce travail de recherche, on espère avoir mis en évidence les procédures des opérations du commerce international à travers la mise en place des techniques de paiement à

## Conclusion générale

---

l'international, en souhaitant qu'il soit repris pour que les promotions à venir puissent apporter toute nouvelle modification jugée utile.

# **Bibliographie**

# Bibliographie

## 1. Ouvrages

- CHAUVIER, (Stéphane) : **le contrat international**, édition VUIBERT, paris, 2007.
- CHIBANI, (Rabah) : **le vade-mecum de l'import-export**, éditions ENAG, Alger, 1997.
- DELACOLLETTE, (J) : *les contrats de commerce internationaux*, édition BOECK, Paris, 1996,
- DESCOURS, (B) et DI FELICE, (P) : **incoterms 2010& enjeux commerciaux internationaux**, éditions FLEURE DE VILLE, collection Florilegium, Paris, 2011.
- DESIRE, (Loth) : **l'essentiel des techniques du commerce international**, éditions publibook, Paris, 2009.
- JAMMAL, (Naji) : **commerce international**, ERPI, Canada, 2005.
- KSOURI, (Idir) : **le contrôle du commerce extérieur et des changes**, éditions G.A.L, 2<sup>e</sup> édition, Alger, 2006.
- KSOURI Idir : **les opérations de commerce international**, édition BERTI, Alger, 2014.
- LASARY : **le crédit documentaire**, édition EL DAR OTHMANIA, collection LES MEMOS, 2007.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : **commerce international**, édition DUNOD, 3<sup>e</sup> édition, Paris, 2010.
- LEGRAND, (G) et MARTINI, (H) : **management des opérations de commerce international**, édition DUNOD, Paris, 2003.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : **le petit export**, DUNOD, Paris, 2009.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : **technique du commerce international**, Gualino éditeur, 2<sup>e</sup> édition, Paris, 2002.
- MARTINI (H), DEPREE (D) et CORNEDE (K-J) : **crédits documentaires lettres de crédit stand-by cautions et garanties**, édition RB, Paris, 2007.
- PASCO (Corinne) : **commerce international**, édition DUNOD, Paris, 2002.

## 2. Manuels

- Manuel de commerce international, LE MOCI, Paris, 2007.
- Manuel des crédits documentaires, édition GAL, collection « Guides plus ».

### 3. Travaux universitaires

- BOUDEROUALA, (M) : **analyse des techniques de paiement et évaluation des risques du commerce extérieur**, mémoire de master en sciences commerciales, Ecole des hautes études commerciales, Alger, 2015.
- ITOUCHENE, (Samira) : **l'efficacité du crédit documentaire dans le financement du commerce extérieur**, mémoire de master en sciences commerciales, école des hautes études commerciales, Alger, 2015.
- ZERAKA, (M) : **l'apport du crédit documentaire dans les opérations d'importation**, mémoire de master en sciences commerciales, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Alger, 2015.

### 4. Textes réglementaires

- Article 29 du règlement de la BA n° 07-01.
- Article 30 du règlement de la BA n° 07-01.
- Article 33 du règlement n° 07-01 de la BA.
- Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale, article.30.

### 5. Rapports et documents administratifs

- Document interne de la BNP-Paribas.

### 6. Autres

- Entretien avec le responsable du trade center au niveau de la direction générale de la BNP Paribas EL DJAZAIR
- Entretien avec le responsable du service extérieur au niveau la BNP Paribas EL DJAZAIR (agence sétif)
- Entretien avec deux clients domiciliés à la BNP Paribas EL DJAZAIR.

# **Annexes**

## Liste des annexes

N°	Annexe
01	Demande d'ouverture de crédit documentaire à l'importation
02	Facture proforma
03	Engagement de non revente en l'état
04	Swift d'ouverture
05	Demande de modification
06	Swift de modification
07	Envoi des documents
08	Facture commerciale
09	B/L (le connaissement maritime)
10	Attestation du bénéficiaire
11	Accord pour la LC
12	Main levée de réserves
13	Formule 4
14	Ordre de virement à l'étranger
15	Attestation de la taxe de domiciliation
16	Avis de réception des documents
17	Bordereau d'envoi
18	Facture commerciale
19	LTA (air way bill)
20	Certificat d'origine
21	Liste de colisage
22	Swift de paiement
23	Formule 4
24	Guide d'entretien

# Annexe n°1

ET 3302 (Septembre 2015)

1/3



## Demande d'ouverture de Crédit Documentaire à l'Importation



PREG:

Visa CAE:

LCA 1600069.

Nous vous demandons d'ouvrir pour notre compte un crédit documentaire irrévocable selon les instructions ci-dessous.

Ce crédit est soumis aux Règles et Usances Relatives aux Crédits Documentaires Pub 600 de la CCI, Révision 2007.

<p><b>58</b> Nom et adresse du donneur d'ordre :</p> <p>ZONE INDUSTRIELLE OUED SLY W.CHLEF 02000 ALGERIA</p> <p>Tel : 027 71 08 03 Fax : 027 71 15 49 N° Compte : 0 7 5 7 0 0 0 0 0 7 6 0 0 1 2 4 NIF : 0 9 9 9 0 2 0 9 0 2 7 0 5 6 1</p>	<p><b>59</b> Nom et adresse du bénéficiaire :</p> <p>MOTEURS LEROY-SOMER BOULEVARD MARCELLIN LEROY CS 10015 16915 ANGOULEME CEDEX 9 FRANCE</p>												
<p><b>52</b> Monnaie : <b>E U R</b></p> <p>Montant en chiffres : 124.062,47</p> <p>Montant en lettres : CENT VINGT QUATRE MILLE SOIXANTE DEUX EURO ET QUARANTE SEPT CENTIMES.</p> <p><input checked="" type="radio"/> Maximum <input type="radio"/> Environ <input type="radio"/> + % / - %</p>	<p><b>57</b> Banque notificatrice : <b>B N P</b></p> <p>BNP PARIBAS</p> <p><b>41A</b> Crédit utilisable auprès de :</p> <p>BNP PARIBAS - HOLDER OF THE ACCOUNT : MOTEURS LEROY SOMER SUD ATLANTIQUE ENTREPRISES IBAN FR76 3000 4003 0100 0223 2587 406 RIB 30004 00301 0002232587406 BIC BNPAFRPPSAE</p> <p><input type="radio"/> A vue <input checked="" type="radio"/> Différé à 30 jours <input type="radio"/> Négociation <input type="radio"/> Acceptation <input type="checkbox"/> Refinancé à jours</p>												
<p><b>53</b> Expéditions Partielles : <b>Interdites</b></p> <p><b>54</b> Embarquement/Expédition/Prise en charge de : FRANCE (.port européen).....</p> <p>à destination de : <b>PORT. ORAN. ALGERIE</b>.....</p> <p>au plus tard le (date limite d'embarquement) : <b>21/02/2016</b></p>	<p><b>43T</b> Transbordements : <b>Interdits</b></p>												
<p><b>55</b> Frais et commissions :</p> <table border="0"> <tr> <td>à la charge du :</td> <td>donneur d'ordre</td> <td>bénéficiaire</td> </tr> <tr> <td>en Algérie</td> <td><input checked="" type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> </tr> <tr> <td>hors Algérie</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input checked="" type="radio"/></td> </tr> <tr> <td>commission de confirmation (si requise)</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input checked="" type="radio"/></td> </tr> </table>	à la charge du :	donneur d'ordre	bénéficiaire	en Algérie	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	hors Algérie	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	commission de confirmation (si requise)	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<p><b>45A</b> Description des marchandises :</p> <p>ALTERNATEUR TRIPHASE - 1500 RPM TAL044D J6/4-100KVA-SAE 3-11.5 LSA 46.2 L6 C6/4 - 250KVA - SAE 2-11.5 LSA 46.2 VL12 C6/4 - 315KVA - SAE 1-14 LSA 47.2 S4 C6/4 - 410KVA - SAE 1-14</p>
à la charge du :	donneur d'ordre	bénéficiaire											
en Algérie	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>											
hors Algérie	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>											
commission de confirmation (si requise)	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>											
<p><b>56</b> Période de présentation :</p> <p>Documents à présenter dans les <b>21</b> jours après la date d'émission du titre de transport mais dans la validité du crédit.</p>	<p>Termes de Vente (Incoterms 2010) et lieu de livraison :</p> <p><input type="radio"/> FOB <input type="radio"/> FCA <input checked="" type="radio"/> CFR <input type="radio"/> CPT <input type="radio"/> Autres : <b>Port d'Oran</b></p>												
<p><b>60</b> Demande d'émission de crédit documentaire irrévocable</p> <p><b>Non transférable</b></p>	<p>Lieu : <b>ORAN / ALGERIE</b></p>												

# Annexe n°1

ET 3002 (Septembre 2015)

2/3



**BNP PARIBAS**  
El Djazair



46A

## Documents exigés :

- Factures commerciales originales signées en 5 exemplaires.
- Jeu complet de connaissements originaux "on board" établis ou endossés au nom de BNP Paribas El Djazair.
- Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de BNPP El Djazair.
- CMR
- Autre Document de Transport :

- Original du certificat d'origine et 1 copie(s), émis par une Chambre de Commerce locale.
- Original du certificat d'analyse et copie(s).
- Original du certificat sanitaire et copie(s).
- Original de la liste de colisage et copie(s).
- Original de la note de poids et copie(s).
- Original du certificat de conformité et copie(s).
- Original du certificat de contrôle de qualité et copie(s).
- Original du certificat de non radioactivité et copie(s).

Autres :

2/3 CONNAISSEMENT ORIGINAL.....  
INSERER LE NIF : 099902090270561 SUR LE CONNAISSEMENT MARITIME.

47A

## Conditions additionnelles :

Un jeu de document adresser par DHL .

- 1-02 FACTURES ORIGINALES
- 2-1/3 Connaissance Original
- 3-01 Note de poids
- 4-01 Liste de colisage
- 5-01 Certificat de conformité
- 6-01 Certificat d'origine





# Annexe n°3

## EURL GMI ALGERIE

Capital social : 200 000 000.00

Fabrication et montage des Equipement électrique et hydrauliques

Zoe industrielle oued sly W. chlef- Tel 027 71 08 03

RC N° :99B0902705-02/00- NIF : 099902090270561-ART :02015130086

## ENGAGEMENT DE NON REVENTE EN L'ÉTAT

Je soussigné

Mr...HAMIDI DJELLOUL ABDELAMELK ..représentant légal de la société : EURL GMI ALGERIE

- Raison sociale : EURL

- Activité : MONTAGE DES EQUIPEMENT ELECTRIQUE ET HYDRAULIQUE

- Adresse : ZONE INDUSTRIELLE OUED SLY W.CHLEF

- NIF : 099902090270561

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

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

Numéro de facture : 1512DLDZ34

Montant de la facture : 124 062.47

Devise de la facture : EURO

BNP PARIBAS El-Djazair			
Agence CHLEF 07570			
DOMICILIATION IMMOBILIERE			
02.19.01	2016-1	1000002	EUR
Le : 13.01.2016			

Fait à CHLEF Le 07/01/2016

AB - N



## Annexe n°4

GMI ALGERIE EURL  
ZONE INDISTRUELLE  
OUED SLY  
02000 W.CHLEF ALGERIE  
ALGERIA

13/01/2016

**Contact information: Back Office Commerce International.**

### OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT

<b>Notre Référence : 09990LCA1600069</b>	<b>Bénéficiaire : MOTEURS LE ROY-SOMER</b>
<b>Montant du Crédit : EUR 124,062.47</b>	<b>Date de Validité : 13/03/2016</b>

Madame, Monsieur,

Nous avons l'honneur de vous informer que le crédit documentaire ci-dessus référencé a été ouvert conformément à vos instructions.

Veillez trouver ci-joint l'avis relatif à nos frais et commissions, et ci-dessous la copie du Swift de l'avis d'ouverture.

Envoi à BNPAFRPPSAE  
BNP PARIBAS SUD ATLANTIQUE

40A Form of Documentary Credit  
IRREVOCABLE  
20 Documentary Credit Number  
09990LCA1600069  
31C Date of Issue  
160113

Page 1 / 3

Cette lettre est générée automatiquement, aucune signature n'est requise. Ce crédit est soumis aux règles et usances pour les crédits documentaires de la CCI (Dernière version).

# Annexe n°4

Message Type	700
Issue by	
Issue date	13/01/2016
Recipient	BNPAFRPPSAE

Sent to BNPAFRPPSAE  
BNP PARIBAS SUD ATLANTIQUE

40A Form of Documentary Credit  
IRREVOCABLE

20 Documentary Credit Number  
09990LCA1600069

31C Date of Issue  
160113

40E Applicable Rules  
UCP LATEST VERSION

31D Date and Place of Expiry  
160313 04/04/2016  
FRANCE

50 Applicant  
GMI ALGERIE EURL  
ZONE INDISTRUELLE  
OUED SLY  
02000 W.CHLEF ALGERIE

59 Beneficiary  
MOTEURS LE ROY-SOMER  
BOULEVARD MARCELLIN LEROY CS 10015  
16915 ANGOULEME CEDEX 9 FRANCE

32B Currency Code, Amount  
EUR  
124062,47

41A Available With ... By ...  
BNPAFRPPXXX  
BY DEF PAYMENT

42P Deferred Payment Details  
30 JOURS DATE DE CONNAISSEMENT

43P Partial Shipments  
INTERDITES

43T Transshipment  
INTERDITS

44E Port of Loading/Airport of Departure  
PORT EUROPEEN

44F Port of Discharge/Airport of Destination  
PORT D ORAN,ALGERIE

44C Latest Date of Shipment  
160221 15/03/2016

## Annexe n°4

Message Type	700
Issue by	
Issue date	13/01/2016
Recipient	BNPAFRPPSAE

- 45A Description of Goods and/or Services  
CFR PORT D ORAN,ALGERIE  
ALTERNATEUR TRISHASE-1500 RPM  
TAL044D J6/4-100KVA-SAE 3-11.5  
LSA 46.2 L6 C6/4-250KVA-SAE 2-11.5  
LSA 46.2 VL12 C6/4-315KVA-SAE 1-14  
LSA 47.2 S4 C6/4-410KVA-SAE 1-14  
SELON FACTURE PROFORMA NR 1512DLZ31 DU 31/12/2015
- 46A Documents Required  
+ 06 FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES INDIQUANT LES PRIX UNITAIRES, LES QUANTITES,L ORIGINE DE LA MARCHANDISE ET LE MODE DE PAIEMENT PAR LETTRE DE CREDIT , SIGNEES ET CACHETEES PAR LE BENEFICIAIRE.  
+ 2/3 CONNAISSEMENTS ORIGINAUX SHIPPED ON BOARD ETABLIS A L ORDRE DE BNP PARIBAS EL DJAZAIR, NOTIFIES DONNEUR D ORDRE, INDIQUANT LE NUMERO D IDENTIFICATION FISCALE DU DONNEUR D ORDRE SUR 15 CARACTERES NIF 099902090270561 ,MARQUES FRET PAYE  
+ COPIE CERTIFICAT D ORIGINE ETABLI PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE  
+ ATTESTATION DU BENEFICIAIRE CERTIFIANT AVOIR TRANSMIS LES DOCUMENTS SUIVANTS PAR DHL AU DONNEUR D ORDRE :  
+ 2 FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES  
+ 1/3 CONNAISSEMENT ORIGINAL  
+ NOTE DE POIDS  
+ LISTE DE COLISAGE  
+ CERTIFICAT DE CONFORMITE  
+ CERTIFICAT D ORIGINE
- 47A Additional Conditions  
+ DOCUMENTS IRREGULIERS SONT SOUMIS A LA DEDUCTION DE NOS FRAIS DE LEVEE DE RESERVES DE EUR 90,00 PAR PLI.  
+ DOCUMENTS RECUS A NOS GUICHETS APRES 15H00 HEURES LOCAL SERONT CONSIDERES COMME RECUS LE JOUR OUVRE SUIVANT LA PRESENTATION
- 71B Charges  
TOUS FRAIS BANCAIRES HORS ALGERIE  
A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE
- 48 Period for Presentation  
21 JOURS
- 49 Confirmation Instructions  
CONFIRM
- 78 Instructions to the Paying/Accepting/Negotiating Bank  
A ECHEANCE NOUS VOUS AUTORISONS A DEBITER NOTRE COMPTE.

## Annexe n°4

Message Type	700
Issue by	
Issue date	13/01/2016
Recipient	BNPAFRPPSAE

72      Sender to Receiver Information  
DOCUMENTS A NOUS ADRESSER PAR DHL  
A NOTRE ADRESSE  
BNP PARIBAS EL DJAZAIR  
QUARTIER D AFFAIRES D ALGER, LOT 1  
N 1.03, BAB EZZOUAR, 16024 ALGER.

## Annexe n°5

### EUURL GMI Algérie.

Montage des équipements électriques et hydrauliques.  
Groupes électrogènes, groupes de soudage  
Zone Industrielle Wilaya de Chlef  
02000 Algérie  
Tél. + 213 27 7108 03  
FAX + 213 27 71 15 49  
E-mail: [groupegmialgerie@yahoo.fr](mailto:groupegmialgerie@yahoo.fr)

A Monsieur le Directeur de la BNP  
Agence Chlef

Objet : demande modification  
L/C N°09990LCA16000069  
Fournisseur : MOTEURS LE ROY-SOMER  
Montant : 124 062.47EURO

Monsieur,

Honneur de vous demander de procéder aux modifications suivantes :

Champ 44C : Veuillez lire ultime date d'embarquement le 15/03/2016 au lieu le 21/02/2016.

Champ 31D : Veuillez lire ultime date d'expirations le 04/04/2016 au lieu le 13/03/2016.

Dans l'attente d'une suite favorable, veuillez monsieur agréer nos sincères salutations.

EUURL GMI ALGERIE

S.V.



## Annexe n°6

Message type	MT
Issue by	
Issue date	01/02/2016
Recipient	BNPAFRPPSAE

Sent to BNPAFRPPSAE  
BNP PARIBAS SUD ATLANTIQUE

20 Sender's Reference  
09990LCA1600069

21 Receiver's Reference  
30004ELH1600166

31C Date of Issue  
160113

30 Date of Amendment  
160201

26E Number of Amendment  
1

59 Beneficiary (before this amendment)  
MOTEURS LE ROY-SOMER  
BOULEVARD MARCELLIN LEROY CS 10015  
16915 ANGOULEME CEDEX 9 FRANCE

31E New Date of Expiry  
160404

44C Latest Date of Shipment  
160315

79 Narrative  
ATTN: L/C DEPT.  
NOUS NOUS REFERONS A NOTRE MT700 DU 13/01/2016

MEILLEURES SALUTATIONS

B.BILLAL  
BNP PARIBAS EL DJAZAIR

# Annexe n°7



**BNP PARIBAS**

**CRÉDIT DOCUMENTAIRE EXPORT**  
Envoi de documents

BNP PARIBAS  
APAC TRADE  
85-93 RUE DES TROIS FONTANOT  
TSA 40128  
92729 NANTERRE CEDEX  
FRANCE  
Tel : +33 (0)8 20 71 02 38  
Fax : +33 (0)1 46 95 84 15  
Swift : BNPAPRPPPTX

BNP PARIBAS EL DJAZAIR  
QUARTIER D AFFAIRES D ALGER LOT 1  
N I.03 BAB EZZOUAR 16024 ALGER  
ALGERIE

14/03/2016

Notre référence de l'utilisation : 30004ECH1601372	
Notre référence du crédit documentaire : 30004ELH1600166	Référence de la banque émettrice : 09990LCA1600069
	Échéance : 30/03/2016

D'ordre de : GMI ALGERIE EURL	En faveur de : MOTEURS LEROY SOMER
----------------------------------	---------------------------------------

Montant du crédit documentaire :	EUR	124 062,47
Montant de l'utilisation :	EUR	124 062,47
Vos commissions :	EUR	0,00
Montant total :	EUR	124 062,47

Nous vous adressons sous ce pli à notre décharge, les documents listés ci-dessous et levés en vertu de l'utilisation 30004ECH1601372 , et nous vous remercions de nous en accuser réception en rappelant notre référence.


Documents envoyés :	1er courrier :	2ème courrier :
FACTURE / FACTURE COMMERCIALE	6	
BILL OF LADING	2	
CERTIFICAT D'ORIGINE X 2	1C	
ATTESTATION DU BÉNÉFICIAIRE	1	

Ces documents sont à échéance du 30/03/2016 , date à laquelle le paiement est dû conformément aux termes du crédit documentaire.

Selon notre MT 754 de ce jour

Nous certifions avoir reçu les documents dans les délais requis et dans la validité de la L/C

Annexe n°8

<b>MOTEURS LE ROY-SOMER</b> BOULEVARD MARCELLIN LEROY CS 10015 16915 ANGOULEME CEDEX 9 France SA AU CAPITAL DE 62 779 000 euros - C.C.P 928-83 - SIRET 338.567.288.00011		FACTURE GALE N° 3836873/3836867 CODE CLIENT / CUSTOMER CODE : E2084963 REF. DE COMMANDE - PURCHASE ORDER : PO 01/SCH/2016		ANGOULEME, LE 23/02/2016 voyage n° / Travail n° 159034/159202		PAGE 1		
ADRESSE DE FACTURATION - INVOICE TO : GMI ALGERIE EURL ZONE INDUSTRIELLE QUED SLY 02000 W. CHLEF ALGERIE		PAIEMENT - PAYMENT : PAR LETTRE DE CREDIT 089801CA1600069 L'EXPORTATION DES PRODUITS COUVERTS PAR LE PRESENT DOCUMENT (AUTORISATION DOUANIÈRE N° FR003540/0119) DECLARE QUE SAUF INDICATION CLARE DU CONTRAIRE CES PRODUITS ONT L'ORIGINE PREFERENTIELLE DE LA COMMUNAUTE EUROPEENNE						
ADRESSE DE LIVRAISON - GOODS TO BE DELIVERED TO : GMI ALGERIE EURL ZONE INDUSTRIELLE QUED SLY 02000 W. CHLEF ALGERIE		PORT OF LOADING : PORT EUROPEEN FOS SUR MER PORT OF DISCHARGE : PORT D'ORAN INCOTERMS CFR PORT D'ORAN						
PENTAGON FREIGHT SCES VITROLLES								
CODE DOUANE	QTE	PRIX UNIT.	MONTANT	N° COLIS	QTE	P. NET	P. BRUT	DIMENSIONS
CUSTOMS	QTY	UNIT PRICE	AMOUNT	N° BOXES	QTY	N. WT	GR. WT	
MATERIEL / GOODS MATERIEL ORIGINE REPUBLIQUE TCHEQUE / France CFR PORT D ORAN ALGERIE ALTERNATEUR TRISHASE - 1500 RPM, SELON FACTURE PROFORMA NR 1512DLDZ31 DU 31/12/2015 36 TALD44D J6/4 100KVA SAE 3-11-5 10 LSA462L6 C6/4 250KVA SAE 2-11-5 3 LSA462VL12 C6/4 315KVA SAE 1-1-4 5 LSA472S4 C8/4 410KVA SAE 1-1-4		1567,86 3276,43 3521,57 4899,54	56435,76 32764,30 10564,71 24297,70	VOIR LISTE DE COLLISAGE ET NOTE DE POIDS				
EURO			124 062,47	TOTAL				

  
**MOTEURS LEROY-SOMER** N° 67  
 SAS au capital de 63 800 512 euros  
 Division Internationale  
 Boulevard Marcelin Leroy - CS 10015  
 16915 ANGOULEME Cedex 9 - France  
 Tél + 33 (0)5 45 64 45 27 - Fax + 33 (0)5 45 64 44 34  
 338 567 288 RDS ANGOULEME

# Annexe n°9

See website for large version of the reverse | Ver página Web para términos y condiciones | Смотрите веб-сайт для ознакомления с условиями и положениями | 提单条款和条件详情请见网站 | www.msc.com

<b>MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.</b> 12-14, chemin Rieu - CH -1208 GENEVA, Switzerland Website: www.msc.com SCAC Code: MSCU		<b>BILL OF LADING No. MSCUFY836097</b> <b>ORIGINAL</b> <span style="float: right; font-size: x-small;">*Port-To-Port or *Combined Transport (See Clause 1)</span>												
SHIPPER: <b>MOTEURS LE ROY-SOMER</b> BOULEVARD MARCELLIN LEROY CS 10015 16915 ANGOULEME CEDEX 9 FRANCE		NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L's <b>2 Of Three</b>	NO. OF RIDER PAGES <b>1 One</b>											
CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of ..." here. <b>ETABLIS A L'ORDRE DE BNP PARIBAS EL DJAZAIR</b>		CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD) <b>SHIPPER'S LOAD, COUNT AND SEALED FCL/FCL</b> Lloyds/IMO Number: 9176705 Said to contain, the carrier had no means to verify shipper's representation and the latter to be ultimately responsible for shortages established at destination in case the container is discharged with the same seal as noted on this bill of lading. FCL/FCL - FREE OUT All expenses resulting from container discharge from ship's hold/deck up to the reloading of empty/full container on ship's hold/deck are for Receiver's account. Such costs and expenses may include but are not limited to: container shifting, restow on vessel, discharging, transferring, plugging and monitoring for (empty/full), ISPS, torn (Continued in the Description section)												
NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20) <b>GMI ALGERIE EURL</b> ZONE INDUSTRIELLE OUED SLY 02000 W.CHLEF ALGERIE/ NIF: 09990209027056		PORT OF DISCHARGE AGENT: SARL MSCA Mediterranean Shipping Company Algeria 04, Rue Pierre Couture Oran Phone : +213 41 33 30 89 Fax : +213 41 33 66 79												
VESSEL AND VOYAGE NO (see Clause 8 & 9) <b>MANDO YA608A</b>	PORT OF LOADING <b>PORT EUROPEEN FOS-MER</b>	PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXX												
BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF. <b>MR0454094</b>	PORT OF DISCHARGE <b>PORT D ORAN,ALGERIE</b>	PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXX												
<b>PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)</b>														
Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider pages(s), if applicable)			Gross Cargo Weight										
	continued from Carrier's Agent Endorsements tarpaulin, repair of damaged containers, etc. The receiver is fully responsible to return the empty containers clean, in good state, without any label and free of any fees to the empty depot designated by the local agent of the Line. Demurrage (applicable as from 01/01/2016 sailing date) From 16th day until 22nd day: USD 18/ 20'GP - USD 35 / 40'GP - USD 20/ 20' special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) - USD 40/ 40' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 23rd day onwards: USD 35/ 20'GP - USD 72/ 40'GP - USD 40/ 20' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) - USD 80/ 40' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) Reefers containers: From 4th day until 15th day: USD 55/ 20'RF - USD 110 / 40'RF From 16th day onwards: USD 110/ 20'RF - USD 220 / 40'RF Please see attached RIDER for Container / Cargo Description(s). 1 x 20' DRY VAN 1 x 40' DRY VAN Total Items : 36 Total Gross Weight : 30391.000 Kgs.													
<b>FREIGHT &amp; CHARGE: Cargo shall not be delivered unless Freight &amp; Charges are paid(see Clause 16)</b>														
RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled Carrier's Receipt for carriage subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT.  If this is a negotiable (To Order / or) Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods or issue a Delivery Order (after payment of outstanding Freight and charges) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable.  IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of this tenor and date, and wherever one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.														
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;">FREIGHT &amp; CHARGES</th> <th style="width: 15%;">BASIS</th> <th style="width: 15%;">RATE</th> <th style="width: 15%;">PREPAID</th> <th style="width: 25%;">COLLECT</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT						SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A. by <b>MSC FRANCE SA As Agent</b>			
FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT										
DECLARED VALUE (Only applicable if Ad Valorem charges paid - see Clause 7.3)	CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1) 2 cntrs													

# Annexe n°9

See website for large version of the reverse | Ver página Web para términos y condiciones | Смотри веб-сайт для ознакомления с обратной стороной | 提单背面的放大版请见网站。 | www.mscevva.ch

 <b>MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.</b> <small>Website: www.msc.com</small>	SCAC Code: MSCU	<b>BILL OF LADING No. MSCUFY836097</b> <b>RIDER PAGE</b> Page 1 sur 1
---	-----------------	---

**CONTINUATION PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)**

Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods <small>(Continued on attached Bill of Lading Rider pages/s). If applicable)</small>	Gross Cargo Weight	Measurement
CLHU4254197 40' DRY VAN  Seal Number:  Terminal 002686 Tare Weight: 3 740 kgs.	20 Package(s) of ALTERNATEUR	18,391.000 kgs.	
FCIU2663656 20' DRY VAN  Seal Number:  Shipper 002650 Tare Weight: 2 220 kgs.	16 Package(s) of ALTERNATEUR  CFR PORT D ORAN, ALGERIE ALTERNATEUR TRISHASE -1500 RPM TAL044D J6/4-100KVA-SAE 3-11.5 LSA 46.2 L6 C6/4-250KVA-SAE 2-11.5 LSA 46.2 VL12 C6/4-315KVA-SAE 1-14 LSA 47.2 S4 C6/4-410KVA-SAE 1-14 SELON FACTURE PROFORMA NR 1512DLZ31 DU 31/12/2015  CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE NUMERO 09990LCA1600069 ✓  FRET PAYE ✓ SHIPPED ON BOARD ✓  FREE TIME / DETENTION FEES AS PER COMPANY RULES	12,000.000 kgs.	
		<b>Total :</b>	<b>30,391.000 kgs.</b>

M.S.C. France S.A. Marseille



As agents for MSC  
Geneva the carrier

M.S.C. France S.A. Marseille

PLACE AND DATE OF ISSUE	SHIPPED ON BOARD DATE	SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.
-------------------------	-----------------------	---

# Annexe n°10

## MOTEURS LE ROY SOMER

BOULEVARD MARCELLIN LEROY CS10015  
16915 ANGOULEME CEDEX 9 FRANCE

ORIGINAL

TO

GMI ALGERIE EURL  
ZONE INDISTRUELLE  
OUED SLY  
02000 W. CHLEF ALGERIA  
NIF 099902090270561

## ATTESTATION DU BENEFICIAIRE

CONCERNE : CREDIT DOCUMENTAIRE N° 09990LCA1600069 ✓

NOUS MOTEUR LE ROY SOMER CERTIFIONS AVOIR TRANSMIS LES DOCUMENTS  
SUIVANTS PAR DHL AU DONNEUR D'ORDRE

- 02 FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES
- 1/3 CONNAISSEMENTS ORIGINAL
- CERTIFICAT OF ORIGIN
- LISTE DE COLISAGE
- NOTE DE POIDS
- CERTIFICAT DE CONFORMITE

CHANTALE MICHELET LE 03/03/2016

 **LEROY®  
SOMER** N° 67  
MOTEURS LEROY-SOMER ✓  
SAS au capital de 65 800 512 euros  
Division Internationale  
Boulevard Marcellin Leroy - CS 10015  
16915 ANGOULEME Cedex 9 - France  
Tél + 33 (0)5 45 64 45 27 - Fax + 33 (0)5 45 64 44 34  
338 567 258 RCS ANGOULEME



## Annexe n°12

Fabrication et montage des Equipement électrique et hydrauliques  
Zoe industrielle ouéd sly W. chlef- Tel 027 71 08 03  
RC N° :99902705-02/00- NIF : 099902090270561-ART :02015130086  
BNP PARIBAS\_RIB 0757000007600124

À BNP PARIBAS EL DJAZAIR  
Agence CHLEF

Objet : **Main levée de réserves**

Référence de la Lettre de Crédit : 099901/CA1600069  
Montant : 124 062.47EURO  
Bénéficiaire : MOTEURS LE ROY-SOMER

Montant de l'utilisation : 124 062.47EURO  
Numéro de facture : 3836873/3836867  
Numéro de titre de transport : MSCUFY836097

Messieurs,

Nous vous demandons de lever les réserves relevées sur les documents, sus référencés, au titre de la réalisation de notre lettre de crédit.

De ce fait, nous vous autorisons à débiter notre compte ouvert sur vos livres sous le numéro 07570 00007600124 du montant y relatif et des frais y afférents.

Les termes de notre engagement sont irrévocables et définitifs et ne peuvent en aucun cas donner lieu à une quelconque contestation de notre part.

AGENCE CHLEF 10MAR2016 09:20

Salutations distinguées.

Fait à CHLEF Le 08/03/2016

(Signature habilitée et Cachet de l'entreprise)



# Annexe n°13

BANQUE CENTRALE D'ALGERIE

GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATRICE

**CONTROLE DES CHANGES**

**PRELEVEMENT DE DEVISES**

(Nom et Adresse)

**BNP Paribas - El Djazair**  
8, Rue de Cirta 16035 Hydra - Alger

Formule 4

Instruction N 824 (Art 33 à 66)

Réf:

**A DONNEUR D'ORDRE**

Nom :   
Adresse :

NIS :  NIF :

Agissant  Nationalité :

Nom :  Résident (1)  
Adresse :  Non Résident (1)

**B NATURE DE L'OPERATION**

Et référence au répertoire de codification

GRUPE I : Achat de marchandises

Pays d'origine des marchandises

a) Importation

1) Régulé apres expédition

(l) Régulé avant expédition (acompte autorisé)

(l) Numéro du dossier de domiciliation

b) Autres (préciser la nature de l'opération)

**GRUPE II : Autres règlements**

Pays de résidence du créancier étranger :

Précisions sur la nature de l'opération :

**GRUPE III : Annulations de cessions**

Pays de résidence débiteur étranger initial :

(ou destination des marchandises)

Référence à l'opération initiale de cession :

(1) Rayer les mentions inutiles

**E Cadre Réserve à la Banque Centrale d'Algerie**

1

2

3

4

Montant du prélèvement sur le marché

**D**

Bordereau E N°. N° de la formule .

**C EXECUTION DE L'ORDRE**

1. Date de référence de l'opération

2. Désignation de la devise

3. Cours appliqué

4. Contrevaieur en D.A.

**BNP Paribas - El Djazair**  
Agence Chief  
021901



**ORDRE DE VIREMENT À L'ÉTRANGER**

Destinataire : \_\_\_\_\_

Destinataire  
BNP PARIBAS EL DJAZAIR  
Service Commerce International

Par le débit de notre compte  
 en dinars  en devises

Sur vos livres, veuillez exécuter le virement suivant :  
 par courrier  par télex  par SWIFT

Tous vous précisons que :  
 tous les frais sont à notre charge (frais BNP Paribas plus ceux des correspondants étrangers)  
 seuls les frais BNP Paribas sont à notre charge (frais partagés)  
 tous les frais y compris ceux de BNP Paribas sont à la charge du bénéficiaire

Date de valeur : \_\_\_\_\_

Monnaie : EUR Montant en chiffres : 15 123,33  
Montant en lettres : \_\_\_\_\_

quinze mille cent vingt trois et 33/100 Euro.  
Références du paiement : Facture : INHH03227  
et observations du donneur d'ordre

1500482

Radia LECHEEB  
Signature vérifiée

Cadre réservé à BNP PARIBAS EL DJAZAIR

50 EXPÉDITEUR (DONNEUR D'ORDRE)					
Date	Siège	Racine	Ordinal	Clé	Devises
28/02/2016					EUR
N° DOM : _____					
51 NATURE DU PAIEMENT					
<input checked="" type="checkbox"/> Virement Commercial	<input type="checkbox"/> Virement de trésorerie	<input type="checkbox"/> Urgent	<input type="checkbox"/> Non urgent		
<input type="checkbox"/> Autre _____					
52 BÉNÉFICIAIRE					
Nom/Prénom : <u>ASSA ABLOY Hong Kong Ltd</u>					
59 Numéro de compte : <u>57468255245</u>					
Adresse complète : <u>Suit 1901, 191E Tower 3, China Hong Kong city 33 Canton Road, Tsim Sha</u>					
BANQUE DU BÉNÉFICIAIRE					
57 Adresse SWIFT : <u>LEISLIEISLISIX11A1</u>					
Nom : <u>SEB Stockholm</u>					

Signature du donneur d'ordre

Opération exécutée le : \_\_\_\_\_

Banque correspondante du destinataire : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_

Code adresse SWIFT : \_\_\_\_\_

Codification statistique  
Banque d'Algérie

**BANQUE CHARGÉE DE L'ORDRE**

Nom : \_\_\_\_\_

Adresse complète : \_\_\_\_\_

Code adresse SWIFT : \_\_\_\_\_

Cours : \_\_\_\_\_

53 Banque de couverture éventuelle : \_\_\_\_\_

Code adresse SWIFT : \_\_\_\_\_

Compte (Loro ou Nostr) : \_\_\_\_\_

**BANQUE INTERMÉDIAIRE**

Nom : \_\_\_\_\_

Adresse complète : \_\_\_\_\_

Code adresse SWIFT : \_\_\_\_\_



Annexe n°16



BNP PARIBAS

SECURITY INDUSTRY HOSPITALITY  
EURL  
RUE SIDI MEBAREK N 35  
OUED ROMANE ELACHOUR  
16106 ALGER  
ALGERIA

17/01/2016

Contact information: Back Office Commerce International.

AVIS DE RECEPTION DES DOCUMENTS

Notre Référence : 099901CA1600482	Référence Remettant : 55577Z035357
Donneur d'Ordre: ASSA ABLOY HONG KONG LIMITED	Remettant : SEB
Montant des Documents : EUR 15,123.33	Termes de Paiement : DOC CONTRE PAIEMENT
Durée: A vue	

Madame, Monsieur,

Nous avons l'honneur de vous informer que nous mettons à votre disposition les documents dont le détail est indiqué ci-dessous. Ces documents sont à retirer auprès de votre agence.

Documents	1er Courrier	2nd Courrier
Lettre de Transport Aérien	2+4C	
Facture	5	
Certificat d'origine	1+2C	
Liste de colisage	2	
GUARANTIE CERT	1	

Page 1 / 2

Cette lettre est générée automatiquement, aucune signature n'est requise. Cet encaissement est régi aux règles uniformes relatives aux encaissements adoptés par la CCI (dernière version).

Radi LECHHEB  
Signature Vérifiée

# Annexe n°17



## COLLECTION INSTRUCTIONS

BNP PARIBAS EL DJAZAIR  
 LOT 2 NOINI AMARA RT.O.FAYET  
 16000 (BUSINESS CENTER) CHERAGA  
 ALGIERS, ALGERIA

Date: 2016 01 15  
 Our ref: 555772035357 //  
 Your ref: NONREF

<i>Drawee</i> SECURITY INDUSTRY HOSPITALITY EURL //	<i>Drawer</i> ASSA ABLOY HONG KONG LIMITED //
<i>Amount</i> EUR 15.123,33 //	

WE ENCLOSE THE FOLLOWING DRAFT(S) AND/OR DOCUMENT(S) FOR COLLECTION IN ACCORDANCE WITH THE INSTRUCTIONS SHOWN BELOW.

COMMERCIAL INVOICE	ORIGINALS	5	COPIES	0
PACKING LIST	ORIGINALS	2	COPIES	0
AWB	ORIGINALS	2	COPIES	4
CERTIFICATE OF ORIGIN	ORIGINALS	1	COPIES	2
GUARANTEE CERTIFICATE	ORIGINALS	1	COPIES	0

RELEASE DOCUMENTS AGAINST PAYMENT AT SIGHT. //

DOCUMENTS VALUE EUR 15.123,33 //  
 OUR CHARGES  
 TOTAL AMOUNT 15.123,33 //

INSTRUCTIONS:  
 COLLECT YOUR CHARGES FROM DRAWEE.

PLEASE REMIT THE PROCEEDS THROUGH EBA (EURO CLEARING SYSTEM) TO OUR STOCKHOLM (OR VIA YOUR EURO CORRESPONDENT BANK INSTRUCTING THEM TO REMIT THROUGH EBA) IN OUR FAVOUR UNDER YOUR SWIFT ADVICE QUOTING OUR REFERENCE.

PLEASE ACKNOWLEDGE RECEIPT.

THIS ORDER IS TO BE EXECUTED IN ACCORDANCE WITH URC522 RULES FOR COLLECTIONS ISSUED BY THE INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, PARIS //

Yours faithfully  
 Skandinaviska Enskilda Banken AB (Publ)

This is a computer generated advice, no signature is required.

Support Team  
 Trade Finance Client Services  
 SE-106 40 STOCKHOLM, Sweden

Mailing/Courier address  
 SEB Trade Finance Operations, RA8  
 Rissneleden 110  
 SE-174 57 SUNDBYBERG, Sweden

Telephone  
 +46 8 7638355

Fax  
 +46 8 478 0212

S.W.I.F.T Address  
 ESSESESS  
 E-mail address  
 tfsupportsto@seb.se  
 internet address  
 www.seb.se

Central telephone exchange  
 +46 771 621000

SEB Trade Finance Operations RA8, Corporate Identity number: 502032-9081. Registered office: Stockholm

# Annexe n°18

**ASSA ABLOY Hospitality**

20.12.2015

## INVOICE

**To:** Security Industry Hospitality eurl  
 Rue M'barek N° 35  
 Oued Roumane- El Achour  
 16000 ALGER – ALGERIE  
 NIF : 001.016100379722

**Number** INHH073227  
**Date** 14/12/2015  
**Customer account** 5336  
**Sales order** SOHH30847  
**Requisition** AMS SIH eurl 2016  
**Your ref.** Billal Kasnadji  
**Our ref.** Katherine Li  
**Terms of payment** CAD  
**Mode of delivery** DHL AIRFREIGHT  
**Terms of delivery** CPT AIRPORT ALGER  
**Page** 1 of 1

**Delivery address**  
 Security Industry Hospitality eurl  
 Rue M'barek N° 35  
 Oued Roumane El Achour  
 16000 ALGER - ALGERIE

Item No.	Description	Quantity	Unit Price	Total Price
4821915	Service terminal kit	5	369,24	1 846,20
4825421	Kit reception MAG LOCO	5	698,56	3 492,80
681001030	Kit reception RFID	5	450,00	2 250,00
4822828	Module for service terminal	3	46,80	140,40
686001060	Cable RJ12 for 3G	3	17,88	53,64
4815815	ContactCard IR	5	149,69	748,45
4817700	ContactCard	5	168,75	843,75
4824510	Kit reception Mag multitrack	2	1 528,12	3 056,24
8901644	Economiseur d'énergie	40	43,65	1 746,00
8901643	10 Programmeur de carte pour Economiseur	1	15,76	15,76
FreightAir	Freight by AIR	1	930,09	930,09

<b>Total amount CPT</b>	<b>EUR</b>	<b>15,123.33</b>
-------------------------	------------	------------------

"THE EXPORTER OF THE PRODUCTS COVERED BY THIS DOCUMENT (CUSTOMS AUTHORIZATION NO. NO/07 932271133) DECLARES THAT EXCEPT WHERE OTHERWISE CLEARLY INDICATED, THESE PRODUCTS ARE OF CHINESE ORIGIN"  
 PLACIE: CHINA  
 Products made by VingCard® and E-Safe®, registered trademarks by ASSA ABLOY

Radia LECHEEB  
 Chargée de Fonction Administrative



Stamp: BNP PARIBAS El-Djazair  
 Agence CHERAGA 07030  
 DOMICILIATION IMPORT  
 Date: 19.09.2015  
 Lot N° 01  
 2, Route de Ouled Fayet, Algier

Sana MERZEKANI  
 Responsable Service Clientèle



Annexe n°20

ORIGINAL

<b>1. Exporter</b> GUANGZHOU Y. Z. F. IMP. & EXP. TRADING CO., LTD RM 302, NO/65 KUALIAN TWELVE RD, YONGJIATUOAN, DAIYUN, GUANGZHOU, CHINA VIA AESA BELOW HOSPITALITY (SHANGHAI) LTD.		Certificate No. C164401804580032		
<b>2. Consignee</b> SECURITY HOSPITALITY INDUSTRY EURL 17 35 RUE SIDE M' BAREK OUED ROUSSE EL ACHOU ALGIERS ALGERIA TEL + 213 555 696262		<b>CERTIFICATE OF ORIGIN                  OF                  THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA</b>		
<b>3. Means of transport and route</b> FROM SHANGHAI, CHINA TO ALGER, ALGERIE BY AIR				
<b>4. Country / region of destination</b> ALGERIA		<b>5. For certifying authority use only</b>  Verification: www.chinaorigin.gov.cn		
<b>6. Marks and numbers</b> N/M	<b>7. Number and kind of packages, description of goods</b> ONE (1) PALLET OF LOCK PARTS *** **	<b>8. H.S.Code</b> 83.01	<b>9. Quantity</b> 46KGS N.W	<b>10. Number and date of invoices</b> IN#1073227 DEC. 14, 2015
<b>11. Declaration by the exporter</b> The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in China and that they comply with the Rules of Origin of the People's Republic of China.		<b>12. Certification</b> It is hereby certified that the declaration by the exporter is correct.		
				
Guangdong, China, JAN 11, 2016		Guangdong, China, JAN 11, 2016		

Annexe n°21

**Packinglist:**  
**CN0048102**

ASSA ABLOY Hospitality Shanghai Ltd  
Building 19-20 No.99 Huajia Road,  
Songjiang District,  
201613SHANGHAI  
CHINA



**Td**

Security Industry Hospitality eurl

Rue M'barek N° 35  
Oued Roumane- El Achour  
16000ALGER  
ALGERIE

Attn .....

Reference...: Kasnadji Bilal

Requisition.: AMS SIH eurl 2016

Packing date 12/12/2015

Parcel.....: 1 of 1

**Package information**

Order Id.....: IC0047362

Cargo ID.....: CN0048102

IC OSO #.....: dhh SOHH30847

IC SO #.....: dhh SOHH30847

Gross weight(kg) 57.000 Net weight.....: 46.000 Volume .....: 0.432

Dim(m) Depth.: 0.800 Width .....: 0.600 Height .....: 0.900

**Cargo Contents**

Item number	Configuration	Item name	Quantity	Box numbers
4821915		SystemHW Service terminal kit	5.00	4
4825421		SystemHW Vision Encoder MAG LoCo EST4933 Si	5.00	10 - 14
681001030		RFID encoder & updater complete	5.00	15 - 19
4822828		Expansion module for service terminal	3.00	5
686001050		Service Cable RJ12 for 3G RFID LCU & E-cylinder	3.00	6
4815815		SystemHW VISION Contact card IR for LCUT3/LCL	5.00	2
4817700		SystemHW VISION Contact card for RFID	5.00	3
4824510		SystemHW Vision Enc.MAG HiCo/LoCo EST4938 M	2.00	8 - 9
8901644		ECU RFID 110/230VAC Intelligent	40.00	1
8901646		ECU Magstripe programming cards, 10 pcs	1.00	7

For and on behalf of  
ASSA ABLOY Hospitality (Shanghai) Ltd.

*[Signature]*  
Signature(s)

Outbound dock

CN0048102

## Annexe n°22

Message Type	202
Issue by	
Issue date	06/03/2016
Recipient	BNPAFRPPMPE

Sent to BNPAFRPPMPE  
BNP PARIBAS ENERGY AND COMMODITIES

20 Transaction Reference Number  
09990ICA1600482

21 Related Reference  
55577Z035357

32A Value Date, Currency Code, Amount  
160307  
EUR  
15123,33

52A BNPADZALXXX

58A ESSESESSXXX

72 Sender to Receiver Information  
/BNF/OUR NR DOM  
//161909-2016-1-10-0125-EUR  
//SECURITY INDUSTRY HOSPITALI  
//ALGERIA  
//ASSA ABLOYLIMITED -SWEDEN  
//S.E

# Annexe n°23

**BANQUE CENTRALE D'ALGERIE**

**GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATRICE**

**CONTROLE DES CHANGES**

**PRELEVEMENT DE DEVISES**

(Nom et Adresse)

Formule 4

Instruction N 824 (Art 33 à 66)

**BNP Paribas - El Djazair**  
8, Rue de Cirta 16035 Hydra - Alger

Réf: **ICA1600482**

**A DONNEUR D'ORDRE**

Nom : **SIH EURL**

Adresse : **RESIDENCE EUROPE 200-30 LOGTS OU16000 ALGER**

NIS : **001016520145553** NIF : **001016100379722**

Agissant Pour son compte (1) Pour le compte de (1) Nationalité : **ALGERIEN**

Nom : **ASSA ABLOY HONG KONG LTD** Résident (1) Non Résident (1)

Adresse : **SUITE1901, 19/F TOWER 3, CHINA HONG KONG CITY, 33, COANTON ROAD TSIMA SHA TSUI, KOWLOON**

**B NATURE DE L'OPERATION**

Et référence au répertoire de codification **012 / 83 02 00**

GRUPE I : Achat de marchandises

Pays d'origine des marchandises **CHINE**

a) Importation **CPT**

1) Réglé apres expédition

(l) Réglé avant expédition (acompte autorisé)

(l) Numéro du dossier de domiciliation **161909-2016-1-10-00125-EUR**

b) Autres (préciser la nature de l'opération) **parties de serrures**

GRUPE II : Autres règlements

Pays de résidence du créancier étranger :

Précisions sur la nature de l'opération :

GRUPE III : Annulations de cessions

Pays de résidence débiteur étranger initial : (ou destination des marchandises)

Référence à l'opération initiale de cession :

(1) Rayer les mentions inutiles

**E Cadre Réservé à la Banque Centrale d'Algerie**

1	
2	
3	

**D**

Bordereau E N°.  
N° de la formule .

**C EXECUTION DE L'ORDRE**

1. Date de référence de l'opération **07/03/2016**

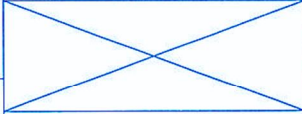
2. Désignation de la devise **EUR**

3. Cours appliqué

4. Contrevaleur en D.A.

Montant du prélevement sur le marché

4 **EUR** **15 123,33**



**BNP Paribas - El Djazair**  
Agence cheraga  
161909

## Guide d'entretien responsable

Dans le cadre de la préparation d'un mémoire de fin de cycle, pour l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales option, affaires internationales à l'École des Hautes Etudes Commerciales HEC ex INC et dont le thème porte sur l'analyse des techniques de paiement à l'international et leur impact sur la performance de BNP Paribas, nous vous prions de bien vouloir répondre à ces questions qui nous seront d'une très grande utilité.

Nous vous remercions d'avance pour votre précieuse collaboration.

- **La technique de paiement la mieux adaptée**
  - ✓ quelle est la technique de paiement la plus utilisée par vos clients domiciliés au sein de votre organisme ?
  - ✓ quelle est la technique de paiement la mieux adaptée pour vous en tant qu'une partie intervenante ?
- **Optimisation et performance**
  - ✓ pensez-vous que les établissements bancaires vont optimiser le circuit du déroulement des techniques de paiement à l'international pour faciliter la procédure ? si oui comment ?
  - ✓ selon vous l'utilisation des différentes techniques de paiement a-t-elle un impact réel sur la performance de votre banque ? si oui lequel ?
- **Ouverture Credoc**
  - ✓ comment et dans quel délai procédez-vous à l'ouverture d'une LC à partir de la présentation des documents nécessaires par votre client ?
  - ✓ quelles pourront être les motifs de refus d'une ouverture LC ?
- **Emission du Credoc**
  - ✓ comment procédez-vous à l'émission du Credoc ?
  - ✓ comment votre client est informé que son Credoc a été ouvert et émis ?

## Annexe n°24

- **Réalisation du Credoc**

- ✓ est-ce que la banque de l'exportateur vous transmet les documents dans un délai respectueux ?
- ✓ comment vous vous engagez financièrement dans une opération de Credoc ?

- **Réalisation d'une remise documentaire**

- ✓ quelle est votre intervention dans une opération de remise documentaire ?
- ✓ dans quelle mesure la remise documentaire peut constituer une technique efficace au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR ?

## Guide d'entretien client

Dans le cadre de la préparation d'un mémoire de fin de cycle, pour l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales option, affaires internationales à l'École des Hautes Etudes Commerciales HEC ex INC et dont le thème porte sur l'analyse des techniques de paiement à l'international et leur impact sur la performance de BNP Paribas, nous vous prions de bien vouloir répondre à ces questions qui nous seront d'une très grande utilité.

Nous vous remercions d'avance pour votre précieuse collaboration.

- **Phase d'ouverture du crédit documentaire**

- ✓ comment jugez-vous le déroulement de l'ouverture de crédit documentaire au sein de votre banque ?
- ✓ est-ce que vous rencontrez des obstacles à fournir les documents nécessaires à l'ouverture ?

- **Phase de mission du Credoc**

- ✓ comment et dans quel délai vous recevez le Swift d'ouverture ?
- ✓ si votre fournisseur constate une irrégularité dans le Swift envoyé, comment procède-t-il ?

- **Phase de réalisation**

- ✓ si les documents envoyés par votre fournisseur ne sont pas conformes ou si ces derniers ne sont pas envoyés dans le délai convenu ?
- ✓ comment vous évaluez les coûts exigés pour la réalisation d'une opération de Credoc ?

- **Réalisation d'une remise documentaire**

- ✓ est-ce que la simplicité du déroulement d'une remise documentaire constitue un critère d'efficacité ?
- ✓ cette technique de paiement est-elle moins sécurisante au point où elle peut engendrer des conflits entre les parties intervenantes ?

## Annexe n°24

- ✓ comment votre banque intervient dans la réalisation de votre opération commerciale par remise documentaire ?
- ✓ êtes-vous satisfaits de sa qualité de service tant qu'intervenant administratif ?
- ✓ est-ce que vous pouvez désister et ne pas prendre possession des documents envoyés par votre fournisseur ? pourquoi ?

# Table des matières

Dédicaces

Remerciement

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abréviations

Résumé

Sommaire

**Introduction générale** í .....1

**Chapitre 1 : les éléments fondamentaux du commerce international**

**Introduction** í .5

**Section 1 : le contrat et les documents du commerce international.**6

1.1. Le contrat commercial í .6

1.1.1. Définition du contrat de commerce international í í í í í í í í í í í í ...6

1.1.2. Les éléments constitutifs d'un contrat de commerce international í í í .7

1.1.3. Obligations des parties í ...8

1.2. Les documents du commerce international í í í í í í í í í í í í í í í í .8

1.2.1. Les documents de prix í ...9

1.2.1.1. La facture pro-forma í .9

1.2.1.2. La facture commerciale í 9

1.2.1.3. La facture consulaire í ..10

1.2.1.4. La facture douanière í ....10

1.2.2. Les documents de transport í 10

1.2.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading) í í í í í í í í í í í í í í í í 10

1.2.2.2. La lettre de transport aérien LTA (air way bill) í í í í í í í í í í í í ..10

1.2.2.3. La lettre de voiture CMR í 11

1.2.2.4. Le duplicata de lettre de voiture international : DLVI appelé aussi lettre de voiture  
ferroviaire (rail way bill) í .11

1.2.2.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition) í í í í í í í í í í í í í í í í .11

1.2.2.6. Document de transport combiné	11
1.2.3. Les documents d'assurance	11
1.2.3.1. La police d'assurance	11
1.2.3.2. Le certificat d'assurance	12
1.2.4. Les documents douaniers	12
1.2.5. Autres documents annexes	12
1.2.5.1. Le certificat d'origine	12
1.2.5.2. Le certificat de provenance	12
1.2.5.3. Le certificat sanitaire ou phytosanitaire	12
1.2.5.4. Le certificat d'analyse	12
1.2.5.5. Les listes de colisage et de poids	13
1.2.5.6. Le certificat de contrôle qualité	13

## **Section 2 : les incoterms** 13

2.1. Définition des incoterms	13
2.2. Le rôle des incoterms	14
2.3. Classement des incoterms (version 2010)	14
2.3.1. Par ordre croissant des obligations du vendeur	14
2.3.2. Selon le type de la vente	14
2.3.3. Selon le mode de transport	15
2.4. Présentation des différents incoterms (version 2010)	15
2.4.1. Les incoterms multimodaux	15
2.4.2. Les incoterms exclusivement maritimes	16
2.5. Les limites des incoterms	17

## **Section 3 : la domiciliation bancaire** 17

3.1. Définition de la domiciliation	18
3.2. La domiciliation des importations	18
3.2.1. La Procédure de domiciliation	18
3.2.1.1. La phase d'ouverture	18
3.2.1.2. La phase de gestion	19
3.2.1.3. La phase d'apurement	20

3.3. La domiciliation des exportations	20
3.3.1. La procédure de domiciliation	20
3.3.1.1. La phase d'ouverture	21
3.3.1.2. La phase de gestion et suivi du dossier de domiciliation	21
3.3.1.3. La phase d'apurement	21
3.4. La pratique de la domiciliation	22
3.5. Les dispensés de la domiciliation bancaire	23

<b>Conclusion</b>	24
-------------------	----

## **Chapitre 2 : les techniques de paiement à l'international**

<b>Introduction</b>	26
---------------------	----

<b>Section 1 : le crédit documentaire</b>	27
---	----

1.1. Définition	27
1.2. Les intervenants	27
1.3. La procédure du crédit documentaire	28
1.4. Les différents types de crédit documentaire	29
1.4.1. Le crédit documentaire révocable	29
1.4.2. Le crédit documentaire irrévocable	29
1.4.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	29
1.5. Autres types de crédit documentaire	31
1.5.1. Le crédit « red clause »	31
1.5.2. Le crédit transférable	31
1.5.3. Le crédit adossé « BACK TO BACK »	31
1.5.4. Le crédit renouvelable (revolving)	31
1.6. Le mode de réalisation de crédit documentaire	32
1.6.1. Crédit réalisable à vue	32
1.6.2. Crédit réalisable par paiement différé	32
1.6.3. Crédit réalisable par acceptation de traites	32
1.6.4. Crédit réalisable par négociation	32
1.7. Les précautions à prendre avant et après l'ouverture du crédit documentaire	33
1.7.1. A quoi le vendeur doit-t-il veiller avant l'ouverture du crédit documentaire	33



## **Chapitre 3 : Etude des techniques de paiement au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR**

**Introduction** í ..47

**Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil** í í í í í í í í ..48

1.1. Présentation du groupe BNP Paribas í ...48

1.1.1. Historique du groupe BNP Paribas í 48

1.1.2. Les différents pôles d'activités de la BNP Paribas í í í í í í í í í í í í ...49

1.1.2.1. Banque de Détail (Retail Banking) í .49

1.1.2.2. Banque de Financement et D'investissement (Corporate and Investment Banking)

í .50

1.1.2.3. Gestion des actifs et services (Asset Management and Services) í í í í í í ..50

1.1.3. Implantation du groupe í ..51

1.1.4. Les valeurs du groupe BNP Paribas í .. 51

1.2. Présentation de BNP Paribas El Djazair í 52

1.2.1. L'historique de BNP Paribas El Djazair í ..52

1.2.2. Principales missions de BNP Paribas El Djazair í .52

1.2.3. Rôle du service étranger dans l'organisation de la BNP Paribas EL DJAZAIR í ..54

1.2.4. Place du service étranger í .54

**Section 2 : présentation des techniques de paiement à l'international au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR** í .55

2.1. Mécanisme du crédit documentaire (import) au sein de la BNP Paribas EL DJAZAIR..55

2.1.1. La phase d'ouverture í ..55

2.1.2. La phase de réalisation í 57

2.2. Mécanisme de la remise documentaire import au sein de la BNP Paribas EL DAZAIR..58

2.2.1. La réalisation de l'opération de la remise documentaire í ...59

**Section 3 : analyse d'une opération de Credoc et de Remdoc effectuées au sein de BNP Paribas EL DJAZAIR** í .60

3.1. Analyse d'un dossier de crédit documentaire í ..60

3.1.1. La domiciliation bancaire de l'opération í ..60

3.1.2. La mise en place de l'opération CREDOC í ...61

3.1.2.1. L'ouverture du crédit documentaire í ...61

3.1.2.2. L'émission du crédit documentaire	64
3.1.2.3. La réalisation du Credoc	65
3.1.2.4. L'endossement du connaissance	66
3.1.2.5. Apurement du dossier	66
3.2. Analyse d'un dossier de remise documentaire	67
3.2.1. Présentation du contrat commercial	67
3.2.2. L'ouverture d'un dossier de domiciliation	67
3.2.3. Attribution d'un numéro de domiciliation	68
3.2.4. L'ouverture d'une fiche de contrôle	68
3.2.5. La commission de domiciliation	68
3.2.6. Le déroulement de la remise documentaire	69
3.2.7. L'apurement du dossier	70
<b>Conclusion</b>	<b>70</b>

## **Chapitre 4 : analyse pratique**

<b>Introduction</b>	<b>72</b>
---------------------	-----------

<b>Section 1 : présentation du guide d'entretien</b>	<b>73</b>
--	-----------

1.1. Définition	73
1.2. Statut de l'entretien	73
1.3. Les différents types d'entretien	74
1.3.1. L'entretien directif	74
1.3.2. L'entretien semi directif	74
1.3.3. L'entretien non directif (libre)	74
1.4. Règles du déroulement de l'entretien	75
1.5. Les étapes de l'étude par entretien	75
1.5.1. Constitution de l'étude	75
1.5.2. Mise au point du guide d'entretien	75
1.5.3. La réalisation de l'entretien	76

1.6. Préparer le guide d'entretien í 76

1.7. Mener l'entretien í ..76

1.8. Les avantages du guide d'entretien í .77

1.9. Les inconvénients du guide d'entretien í ..77

**Section 2 : analyse du guide d'entretien** í í í í í í í í í í í í í í í í í 77

2.1. Analyse du guide d'entretien orienté responsable de la BNP Paribas EL DJAZAIR..77

2.1.1. Les résultats de l'entretien í 77

2.1.2. Commentaires í ..81

2.2. Analyse du guide d'entretien orienté clients domiciliés à BNP Paribas EL DJAZAIR..83

2.2.1. Résultats de l'entretien í ..83

2.2.2. Commentaires í 86

**Section 3 : suggestions et recommandations** í í í í í í í í í í í í í í í í í ..88

3.1. Recommandations pour la banque í 88

3.2. Recommandations pour les parties contractantes í .89

**Conclusion** í .90

**Conclusion générale** í .92

**Bibliographie** í .96

**Liste des annexes**

**Annexes**