

Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger

EHEC

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de
Master en sciences commerciales**

Option : Affaires Internationales

THEME :

**Le Financement du Commerce Extérieur par le
Crédit Documentaire par les Banques
Algériennes**

ETUDE DE CAS : BNA

Elaboré par :

Melle. BAICHE YASMINA

Encadré par:

***Mme, LEBSAIRA
MERIEM***

Maitre de conférence (A)

08ème Promotion

juin 2021

Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger

EHEC

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de
Master en sciences commerciales**

Option : Affaires Internationales

THEME :

**Le Financement du Commerce Extérieur par le
Crédit Documentaire par les Banques
Algériennes**

ETUDE DE CAS : BNA

Elaboré par :

Melle. BAICHE YASMINA

Encadré par :

***Mme, LEBSAIRA
MERIEM***

Maitre de conférence (A)

08ème Promotion

juin 2021

Dédicace :

Avec joie, fierté et tout respect, je dédie ce modeste travail :

A mon formidable Papa que je leur dois tout le respect et

La reconnaissance pour leur soutien moral et financier

A celle qui m'a couvert de tendresse et qui n'a rien

Épargné pour me voir heureuse, à toi ma douce mère

SAIDA

A mes chers frères SIDALI ET SOFIANE.

A mes merveilleuses sœurs ILHEM et HASSIBA.

A toute ma famille

A tous mes amis et collègues de la promotion.

A toute personne qui m'a aidée et conseillée.

**Toutes les lettres ne sauraient trouver les mots qu'il faut, c'est juste que je
vous dis :**

Mille mercis !

Remerciements :

En premier lieu, je remercie Dieu, le très haut, de m'avoir donné la volonté, le courage et la patience de réaliser ce travail.

Je tiens à exprimer toute ma reconnaissance et ma gratitude à mon encadrante Mme BENSALAM MERIEM pour sa disponibilité, son exigence et ses directives.

J'ai l'honneur de présenter mes remerciements les plus sincères à madame DJAMAKEBIR FELLA le chef de service chargé des crédits et du commerce extérieur qui a été d'une grande support. Aussi pour ses multiples efforts et l'aide fournis pour le suivi de ce mémoire.

Je remercie, également tout le personnel de la Banque National D'Algérie (BNA) Agence 442 BLIDA.

Je tiens à remercier également toute personne ayant contribué, de près ou de loin, dans l'élaboration de ce travail de recherche.

Enfin, un grand merci est destiné à mes enseignants pour leur savoir illimité, leurs orientations et leur aide tout au long de ce cursus universitaire.

Résumé:

Le commerce extérieur est l'ensemble des transactions commerciales (exportation et importation), réalisées par plusieurs pays en vue d'engendrer l'ensemble des flux réels et monétaires, ces derniers présentent de nombreux risques, ce qui nécessite l'utilisation de différents modes de financement.

Mon étude théorique portera sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, les exigences du contrat international, les techniques et les instruments de paiement utilisés, en se basant principalement sur l'application du crédit documentaire L'objectif est d'étudier leur efficacité sécuritaire, de déterminer leur coût, et d'établir un tableau comparatif de leurs avantages et inconvénients.

Pour illustrer mon cas théorique, j'ai effectué un stage pratique au sein de la BNA, on a vu la domiciliation bancaire reconnue comme avant-garde à toute opération du commerce international pour toute estimation ou évaluation par le banquier chargé du suivi du dossier pour chaque transaction commerciale de son client, après vérification de tous les éléments constituant du contrat.

Termes clés : Crédit documentaire, remise documentaire, importation, exportation (court terme, moyen et long terme), les techniques de paiements à l'international (transfert des fonds, devises), incoterms, le contrat international, la domiciliation bancaire.

Abstract:

Foreign trade is all business transactions (export and import), made by several countries in order to generate the set of real and monetary flows, they have many risks, which require the use of different modes financing.

My work focuses primarily on the definitions of aspects related to foreign trade, the requirements of international contract, technical and payment instruments used, based primarily on the application of credit. The objective is to study their security effectiveness, determine their cost, and establish a comparative table of their pros and cons and analyze the results on their tax.

To illustrate my theoretical case, I did an internship at the bank; we have seen the debit recognized as the vanguard in any operation of international trade to any estimate or assessment by the bankers responsible for monitoring the business transaction record for each of his client, after checking all the elements constituting the contract.

Key terms: documentary credit, documentary collections, import, export (short, medium and long term), international payment techniques (transfer of funds, currency), Incoterms, international contracts.

المخلص

التجارة الخارجية هي مجموعة المعاملات التجارية (التصدير والاستيراد) ، التي تنفذها عدة دول من أجل توليد جميع التدفقات الحقيقية والنقدية ، وهذه الأخيرة تنطوي على العديد من المخاطر ، والتي تتطلب استخدام طرق تمويل مختلفة.

ستركز دراستي النظرية على تحديد الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية ، ومتطلبات العقد الدولي ، وتقنيات الدفع والأدوات المستخدمة ، والتي تعتمد بشكل أساسي على تطبيق الاعتماد المستندي ، والهدف من ذلك هو دراسة كفاءتها الأمنية ، وتحديد تكلفتها ، ووضع جدول مقارنة لمزاياها وعيوبها.

، ورأينا أن توطين البنك معترف به باعتباره BNA لتوضيح حالتي النظرية ، أجريت تدريبًا عمليًا داخل رائدًا في أي عملية تجارية دولية لأي تقدير أو تقييم من قبل المصرفي المسؤول عن مراقبة الملف لكل معاملة تجارية له العميل ، بعد التحقق من جميع العناصر المكونة للعقد.

المصطلحات الأساسية: الاعتماد المستندي ، التحصيل المستندي ، الاستيراد ، التصدير (قصير ، متوسط

وعلى المدى الطويل) ، تقنيات الدفع الدولية (تحويل الأموال ، العملة)،

Liste des tableaux :

1. Chapitre 1 :

Tab 1.1: tableau représentant l'attribution du numéro de domiciliation.....32

Tab 1.2: attribution du numéro de dom. A l'export.....35

2. Chapitre 2 :

Tab 2.1 : Tableaux représentant les différents intervenants dans l'opération du crédit documentaire.....56

Tab 2.2 : Tableaux représentant les avantages et les inconvénients du crédit documentaire Revolving.....60

Tab 2.3 : tableau représentant les avantages et inconvénients de crédit transférable.....61

Tab 2.4 : tableau représentant les avantages et inconvénients du Credoc back to back.....62

3. Chapitre 3 :

Tableau 3.1 : la composition du cachet de domiciliation.....97

Tableau 3.2 : La constitution de la commission de domiciliation.....98

Tableau 3.3 : Comptabilisation des commissions.....101

Liste des figures :

1. Chapitre 01 :

Figure n°01: fonctionnement du système SWIFT.....42

2. Chapitre 02 :

Figure n°01: Le mécanisme de la traite.....44

Figure n°02 : Transfert libre (l'encaissement simple).....49

Figure n°03 : La remise documentaire.....52

Figure n°04 : Introduction au crédit documentaire.....57

Figure n°05 : déroulement de crédit documentaire.64

Figure n°06 : la chronologie du crédit documentaire.....69

3. Chapitre 03 :

Figure n°01 : ORGANIGRAMME de la BNA.....81

Figure n°02 : ORGANIGRAMME DE L'AGENCE BNA.....84

Figure n ° 03 : récapitulatif du déroulement du crédit documentaire...104

Liste des abréviations :

AGI : Autorisations Globales D'importation.

BA : la banque d'Algérie.

BNA : Banque National D'Algérie.

CIF: Cost, Insurance and Freight.

CFR: Cost and Freight.

CPT: Carriage Paid.

CIP: Carriage and Insurance Paid.

CCI : la Chambre de commerce internationale.

CT: court terme.

DAT: Delivered At Terminal.

DDP: Delivered Duty Paid.

DAP: Delivered At Place.

D.I : la domiciliation à délai normal.

D.I.P : La domiciliation à délai spécial.

DLVI : Le duplicata de lettre de voiture international.

DOD : La Direction des Opérations Douanières.

DMFE : direction des mouvements financiers extérieurs.

EXW: Ex Works.

FCA: Free Carrier.

FOB: Free On Board.

FMI: Fonds Monétaire International.

LTA : La lettre de transport aérien.

LTR : Lettre de Transport Routier.

MT : moyen terme.

OMC : l'organisation mondiale du commerce.

RUU : Règles et usances uniformes.

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

TIC : Technologies de l'information et de la communication.

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée.

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur.....	4
Section 01 : Le commerce extérieur.....	5
Section 02 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur.....	18
Section 03 : La domiciliation bancaire.....	31
Chapitre 02 : les instruments et les moyens de paiement à l'international.....	38
Section 01 : Généralités sur les instruments et techniques de paiement.....	39
Section 02 Présentation et mécanisme du crédit documentaire.....	53
Section 03 : Le déroulement et la réalisation du Credoc.....	63
Chapitre 03 : ASSURER LA MISE EN ŒUVRE D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE- ETUDE DE CAS AU SEIN DE LA BNA.....	74
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil	75
Section 02 : la démarche méthodologique de l'enquête	86
Section 03 : Traitement d'un dossier de Credoc à l'importation au sein de la BNA.....	96
Conclusion générale.....	108

Introduction générale :

Introduction général :

Le commerce extérieur est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. C'est ainsi que Les échanges internationaux se sont développer et ont pris de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Les opérations du commerce international deviennent par conséquent très importantes pour l'économie du pays et nécessitent des moyens de financement appropriés. Les agents économiques peuvent se financer soit de façon interne par le recours à l'autofinancement ou bien par le recours au financement externe. Celui-ci peut être indirect lorsque les entreprises font appel à l'intermédiation bancaire ou bien direct par le marché des capitaux. De nos jours, aucune opération d'importation ou d'exportation ne peut se faire sans la présence de documents et de techniques fiable reconnues et utilisés au niveau international.

Le développement des échanges internationaux et l'éloignement géographique a provoqué un accroissement des risques pour l'importateur ainsi que pour l'exportateur, ces risques sont liés aux conditions de financement des importations, à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations, Pour faire face et limiter ces risques et établir une sécurité maximal pour les transactions commerciaux, divers mode de paiement internationaux ont été mis en place, le moyen de paiement jugé plus adéquat aux exigences des parties contractantes (importateur et exportateur) c'est le crédit documentaire.

Les banques ont créé cet instrument de paiement spécifique appelé « crédit documentaire », lettre de crédit ou plus familièrement « CREDOC ». Tout en conciliant l'intérêt du vendeur - être payée celui de l'acheteur -recevoir dans les qualités, les quantités et les délais contractuels, la marchandise commandée-, il permet d'apporter la sécurité de paiement recherchée par le vendeur et en même temps la sécurité de livraison pour l'acheteur. Quelle que soit sa forme, le crédit documentaire n'est pas une technique de paiement récente. Elle est apparue pour la première fois au début des années cinquante du 19ème siècle en Europe Occidentale et était utilisée en dehors des banques notamment dans les ventes maritimes. Les banques introduisent cette technique dans leurs activités au début du 20ème siècle lorsqu'une

prolifération d'incidents de non-paiement entre les partenaires commerciaux internationaux a été constatée. Cependant, cette pratique s'est développée sans aucun appui législatif.

Dans ce cadre, nous nous sommes intéressés à l'étude de ce moyen de financement (Credoc) plus clairement que possible, nous essayerons de traiter plusieurs angles afin d'apporter, approfondir nos connaissances et enfin aboutir à une meilleure compréhension de l'efficacité du crédit documentaire et les conditions de sa réalisation, nous essayerons aussi d'analyser l'impact de la généralisation du crédit documentaire dans un système de financement international, c'est pour cette raison que nous avons choisi le thème suivant :

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

Pour cela nous avons jugés indispensable de répondre à la problématique suivante :

Quel est l'impact du crédit documentaire sur le financement du commerce extérieur ?

Dans le cadre de la réalisation de ce travail sur le crédit documentaire, et aussi répondre à notre problématique citée ci-dessus, nous allons essayer de répondre à quelques interrogations:

- 1- C quoi un contrat de commerce extérieur ?
- 2- Quelles sont les processus à suivre dans l'élaboration d'un crédit documentaire ?
- 3- Comment se déroule dans la pratique toutes les étapes du crédit documentaire à l'import au sein de la BNA ?

Donc nous allons proposer les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.

Hypothèse 2 : Le crédit documentaire est plus coûteux par rapport aux autres moyens de financement.

Hypothèse 3 : La procédure du crédit documentaire est plus complexe par rapport aux autres moyens de financement.

Pour pouvoir répondre à notre principale problématique, et vérifier aussi nos hypothèses, nous avons adopté une méthodologie descriptive qui permet de décrire les différents éléments de base concernant le commerce extérieur.

Enfin nous avons devisé notre travail en deux parties, une partie théorique basée sur une recherche bibliographique (ouvrages, mémoires, des documents internes des banques et sites Internet,...etc.). Et une partie pratique, en effectuant un stage au niveau de la BNA, dont l'objectif principal est de consulter le déroulement du crédit documentaire pour savoir l'efficacité du crédit documentaire sur le financement de commerce extérieur

. Les méthodes que nous avons choisi sont : une méthode descriptive, basée sur la documentation interne de la banque, et une autre méthode analytique par un traitement d'un entretien sur le crédit documentaire pour atteindre le but final de cette étude. Nous allons structurer notre mémoire en trois chapitres :

Tout d'abord, nous commencerons par présenter dans **le premier chapitre** : l'historique du commerce international, nous donnerons aussi un ensemble de définitions et de notions concernant le contrat de commerce international cela dans une première section. En deuxième section, nous traiterons les incoterms ainsi que les différents documents utilisés dans le commerce extérieur et on a finis avec la domiciliation bancaire.

Ensuite, nous présenterons **dans le deuxième chapitre** les différents instruments et moyens de paiement à l'international comme première section ; dans la deuxième, nous allons se concentrer plus précisément sur le crédit documentaire en tant que seule technique de paiement à l'international tout en développant son processus de réalisation; ainsi que ces étapes de déroulements.

Le troisième chapitre, sera consacré pour l'étude de cas au sein de la banque EL - BARAKA. Nous allons présenter cet organisme d'accueil, ses différents services et missions dans une première section, après nous allons traiter le déroulement du crédit documentaire au sein de la banque et l'analyse d'un guide d'entretien avec les clients sur l'imposition du crédit documentaire.

Et en fin, en conclusion nous essayerons de mettre en évidence les éléments les plus pertinents de notre recherche résultant du cadre de notre analyse.

Nous finirons notre travail par une conclusion générale englobant toutes les notions traitées dans les chapitres précédents.

Chapitre I :
Généralités sur le Commerce
Extérieur

Chapitre I :Généralités sur le Commerce Extérieur

Introduction

En raison de la complexité des transactions commerciales internationales, du fait des problèmes liés à l'éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques et politiques, les parties contractuelles sont exposées à de divers risques, ces derniers sont amenés à conduire des négociations du contrat, aussi arriver à faire le choix entre les différents incoterms. Pour faire face aux éventuels conflits et limiter ces risques, une bonne maîtrise et connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est jugée indispensables par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de bien et mieux conduire les négociations et permettre la réalisation d'une transaction dans des meilleures conditions. Il faut savoir que tout opérateur économique est soumis à l'obligation de domiciliation bancaire et cela pour toute opération d'achat ou vente ou transfert de fonds avec l'étranger.

Ce premier chapitre est subdivisé en trois sections :

une première section qui est portée sur le commerce extérieur, ses composantes, ses règlements juridiques internationaux et aussi les notions de domiciliation bancaire qui constitue le noyau de commerce international.

dans une deuxième section, nous allons traiter Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur (les documents commerciaux relatifs et les incoterms).

Finissant par La domiciliation bancaire. Dans une dernière section.

Section 01 : le commerce extérieure.

Le commerce extérieur ne cesse de s'étendre et d'être inclusif, et cela dû à la demande continue de biens et services justifie par le fait qu'aucun pays ne peut se suffire à lui-même.

Le sujet du commerce extérieur concerne de manière générale les acteurs séparés les uns des autres par de longues distances et c'est sans aucun doute un élément indispensable pour développement socio-économique d'un pays grâce aux exportations qui fournissent des devises pour l'acquisition des biens et services aux besoins et investir pour faire progresser l'économie locale et l'introduire dans les échanges mondiaux.

1.1- Principes sur le commerce extérieur :

1.1.1- Définition du commerce extérieur ¹:

Dans la littérature économique beaucoup d'auteurs utilisent les expressions commerce extérieur et commerce international comme étant synonymes. Le commerce extérieur, c'est celui qui comprend l'ensemble des échanges entre habitants des pays différents. Il est divisé en : commerce d'importation, d'exportation et de transit

a- Le commerce d'importation :

C'est celui qui consiste à acheter de l'étranger le produit destiné à la consommation locale.

b- Le commerce d'exportation :

Est celui qui consiste à vendre à l'étranger le bien produit dans les frontières d'un pays.

Et le commerce de transit : est la faculté accordée à un produit originaire d'un pays A et destiné à la consommation d'un pays C de traverser le pays B sans acquitter le droit de douanier. En définitive, le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs. Et le commerce international peut donc être défini comme l'ensemble de transactions commerciales entre les différentes nations du monde².

¹ A.J.YEATS : A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial international finances et développement, décembre 1990, vol 33, n° 4 BIRD, p. 36.

² MINON : cours de pratique de commerce international, 2° Graduat, ISPL, 1993-1994

Il s'agit ici d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs.

1.1.2. L'historique du commerce extérieur :

1.1.2.1. Naissance du commerce extérieur :

« Le commerce international s'est développé à partir du XVI^e siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau monde et de l'organisation de nouvelles méthodes de production. En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'État dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et de métaux précieux. Le commerce international commence à prendre sa forme actuelle à partir du XVII^e siècle avec l'émergence des États-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des États.³ »

1-2-2- Développement des échanges extérieurs :

Le commerce mondial a connu un essor sans précédent depuis la seconde guerre mondiale (2 x supérieur à celui de la production). Cela a entraîné une ouverture plus grande des économies. L'ampleur des échanges rend les pays dépendant du reste du monde et leur créer des contraintes quant à leur politique économique amenées. Tous les pays ne participent pas de manière équitable au commerce mondial qui profite aux pays riches. Entre 1948 et 2005 les exportations mondiales ont connu une forte croissance (elles ont été multipliées par 175). Pendant les 30 glorieuses le commerce mondial augmente à un rythme annuel de 10%. Les 2 chocs pétroliers 1973 et 1979 ont ralenti la croissance économique qui a provoqué un ralentissement des échanges aux internationaux. Depuis les années 1980, les exportations mondiales ont repris leur croissance. La forte progression des échanges s'explique par 5 raisons principales :

³ DigiSchool : <https://www.doc-etudiant.fr/Commerce/Commerce-international/Cours-Commerce-international-129971.html> PDF.

- Les progrès dans le domaine des transports.
- L'apparition et le développement des TIC.
- Développement des firmes multinationales.
- Recherche de débouchés.
- Baisse des barrières douanières de 1948 à 2005, la répartition géographique du commerce international montre une domination des pays industrialisés.
- On note le déclin de l'Amérique du nord, la forte croissance de l'Europe occidentale et de l'Asie. Entre 2003 et 2005, l'Asie, le Moyen-Orient et les pays d'Europe centrale et orientale ainsi que l'Amérique du sud se sont montrés particulièrement dynamique : croissance de leurs exportations l'Amérique du nord et l'Europe ont connu un ralentissement de leurs exportations⁴.

1-2-3- L'évolution du commerce extérieur en Algérie :

La diversification géographique des partenaires commerciaux est l'objectif principal de la politique commerciale Algérienne ; mais la colonisation de l'Algérie par la France durant plus d'un siècle et le caractère exclusif de cette dernière n'ont guère favorisé cette volonté. Ainsi, la stratégie commerciale de l'Algérie était axée sur « le détournement de l'ancien colonisateur français vers la recherche d'autres partenaires ».

L'Algérie N'a pas cherché à diversifier dans le but unique de diversifier ; les paroles du ministre du commerce de l'époque « L'Algérie doit acheter aux pays qui importent ses produits et pour les montants convenables », expliquent clairement que l'Algérie cherchait avant tout des partenaires lui garantissant le plus de profits.

La période allant de 1980 à 2005 est une phase riche en événement, la scène économique nationale est marquée par diverses situations qui, de par leur intensité, ont obligé les autorités Algériennes à revoir leur politique économique en général et celle du commerce extérieur en particulier. La situation de cessation du paiement qui a caractérisé le début de la décennie 1990 est à la base du recours au FMI qui, en contre partie de son aide précieuse, incite les autorités Algériennes à accepter certaines conditionnalités, entre autres, la libéralisation du commerce extérieur considérée jusque -là comme le plus grand pas dans la démarche de libéralisation. Ce petit pas vers la nouvelle donne économique mondiale libérale est, en effet, un des éléments qui ont favorisé les négociations avec l'organisation mondiale du commerce

⁴Rainelli Michel, Le commerce international. La Découverte, « Repères », 2009, 128 pages. ISBN : 9782707158406. URL : <https://www.cairn.info/le-commerce-international--9782707158406.htm>.

(OMC) ainsi que la signature d'un accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne.

1-2-4- La législation du commerce extérieur de l'Algérie :

D'après la loi 78/02 du 11 février 1978, le monopole sur le commerce extérieur est donné à l'état. Et à partir de là, toute opération d'importation est faite conformément au plan global d'importation qui préconise des prévisions établie par le ministère du commerce et sur la base du quelle il délivre des autorisations globales d'importation (AGI) aux seules entreprises autorisées à le faire, et toute opération d'exportation exige une licence octroyée par l'état aux opérateurs pour exporter leurs marchandises.

Cependant, le texte ⁵ législatif et réglementaire du commerce extérieur que les réformes économiques initiées à partir de l'année 1988 reposent sur le principe de la libéralisation du commerce extérieur. Cette libéralisation s'est manifestée par la transformation du monopole de l'état sur le commerce extérieur en monopole d'entreprises.

En effet, la loi 88-01 du 12 janvier 1988 confère une autonomie de gestion aux entreprises avec la nécessité d'adaptation des processus en matières de décision et de financement des activités d'investissement et d'exploitation à l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur.

Le but affiché était de clarifier le cadre juridique du monopole de l'état en précisant les rôles et obligations de tous les intervenants à l'occasion de son exercice.

Ainsi, la réforme du mode de fonctionnement du commerce extérieur contient :

Néanmoins, le texte législatif conserve les procédures liées à l'autorisation préalable à toute opération d'endettement extérieur par le biais d'un mécanisme d'assistance et d'information régulière mis par la banque centrale en matière des pratiques et des conditions offertes sur le marché financier, ainsi l'obligation pour les entreprises publiques de transmettre les plans de décaissement en devise à l'autorité concernée. En outre, l'arrêté du 01 juillet 1989 a fixé la liste de marchandises exclues de l'importation. Les AGI sont transformés progressivement vers les banques. Et par décret 91- 37 du 18 février 1991, l'importation des produits destinés à la revente est ouverte aux privés. Néanmoins, le texte législatif conserve les procédures liées à l'autorisation préalable à toute opération d'endettement extérieur par le biais d'un

⁵ Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.

mécanisme d'assistance et d'information régulière mis par la banque centrale en matière des pratiques et des conditions offertes sur le marché financier, ainsi l'obligation pour les entreprises publiques de transmettre les plans de décaissement en devise à l'autorité concernée.

En outre, l'arrêté du 01 juillet 1989 a fixé la liste de marchandises exclues de l'importation. Les AGI sont transformés progressivement vers les banques. Et par décret 91- 37 du 18 février 1991, l'importation des produits destinés à la revente est ouverte aux privés.

-La réglementation du budget – devise

Puisque les échanges extérieurs impliquent la régularisation des paiements en devise pour les entreprises publiques, il fallait mettre en œuvre des travaux de planification qui déterminent la combinaison entre le volume des échanges extérieurs et les niveaux d'activités retenus. Effectivement, le texte législatif a mis un dispositif au profit des entreprises. Il s'agit d'un instrument d'arbitrage appelé budget devises, par lequel l'entreprise ajuste de façon autonome ses transactions avec les marchés externes. Le budget- devises se distingue des AGI, et qui couvre les flux en devises dans toutes les origines et destinations. Il est également un système qui permet à l'entreprise publique économique de programmer pluri annuellement ses ressources et ses emplois en devise pour toute opération d'importation, d'exportation, et d'endettement extérieur.

Le volume de ce budget est déterminé dans un cadre de négociation entreprise/ état, et son affectation est dépendante des plans adaptés par les entreprises, et exonérés de tout contrôle préalable, mais son exécution est contrôlés à posteriori selon les plans d'entreprises respectifs dans le cadre législatif et réglementaire.

- La suppression du caractère obligataire du recours aux monopoles

Dans le cadre de reformulation du caractère monopolistique de l'Etat sur le commerce extérieur, deux nouveaux dispositifs ont été créés :

La modification de l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur :

A partir de l'année 1988, la délégation du pouvoir monopolistique de l'état sur le commerce extérieur adopte un nouveau cadre juridique tracé par l'accordement de la technique de concession de service aux entreprises publiques en vue d'obtention d'une efficience économique dans l'exécution des opérations du commerce extérieur.

Le monopole de l'état est toujours conservé dans des conditions déterminées par le biais d'un cahier de charge qui définit également le champ d'application des droits et obligations liés à l'exercice par l'entreprise de ce monopole⁶.

De ce fait les entreprises doivent tenir leurs préoccupations micro-économiques sous les orientations générales de l'état, qui assure l'exécution du l'objet attendu de cette modification.

- Les nouvelles formes d'intervention des entreprises publiques économiques sur les marchés extérieurs

Ainsi, le texte législatif préconise deux instruments qui permettent aux entreprises économiques de mieux pénétrer les marchés extérieurs. Il s'agit premièrement de la création des groupements d'intérêt commun, par lesquels les entreprises peuvent mettre en commun leurs achats auprès des marchés extérieurs autour d'une seule structure qu'elles organisent pour leur compte et sous leur contrôle direct en vue d'économiser leurs ressources.

Le groupement offre de meilleures qualités de services (préparation des négociations, conclusion des contrats, prospection des marchés...), et d'avantages (la participation dans le capital d'entreprises étrangères) aux entreprises qui peuvent choisir librement entre les offres de plusieurs groupements concurrents.

A ce stade, les entreprises étrangères sont autorisées à ouvrir des bureaux de liaison non commerciaux, et à importer de l'extérieur en cas où elles détiennent la responsabilité d'un marché ou contrat conclu avec un partenaire local.

Le deuxième instrument concerne la création des offices de commerce extérieur. Il s'agit de concessionnaires exclusifs du monopole de l'état qui importent des produits de base revendus en l'état (céréales, médicaments,...). Les offices constituent un relais du marché national puisque il fournit pour le compte de l'état des informations nécessaires sur le marché national et international, afin de pouvoir d'arbitrer l'allocation des ressources financières extérieures, et de prendre les décisions en matière de détermination des prix internes à la consommation.

⁶ Article 6 de la loi n° 88 – 29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur.

C'est dans ce contexte législatif que les formateurs préconisent la gestion du commerce extérieur adapté en 1988, et qui se complète par un nouveau dispositif mis en œuvre à partir de 1990.

1.2. Le contrat de commerce international :

Parmi les nombreuses définitions du contrat de commerce international, on a pu soulever les plus importantes à savoir :

1.2.1. Définitions :

Selon l'Art.54 du code de commerce Algérien le contrat est « une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose ».⁷

Le contrat commercial constitue la base juridique essentielle de la transaction conclue entre les partenaires. Il est défini aussi selon définir ainsi selon V. MEYER et C.ROLIN ainsi : « Le contrat est un accord de volonté qui lie deux ou plusieurs personnes et qui précise les droits et obligations des différentes parties»⁸

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

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

Selon Anne Bessonnet- Philippe Edourd Lamy « un contrat suppose à la base : un accord de volontés (mutuality of agreement), entre des parties capables de s'engager valablement pour un objet ou un service définis, moyennant une contrepartie et pour une cause licite de nature à créer entre elles des obligation réciproque (mutuality of obligation) »⁹

⁷ Art.54 du code de commerce Algérien.

⁸ V. MEYER, C.ROLIN, techniques du commerce international, Edition Nathan, Paris, 1997, P52.

⁹ ANNE BESSONNET- PHYLLIPE EDOUARD LAMY, contrat d'affaire international, édition paris, 2005, p.12.

Selon les définitions qui précèdent on peut conclure que C'est un contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents et qui s'établit sur la base d'une offre ferme du vendeur suivie d'une acceptation, sans conditions, de cette offre par l'acheteur.

1.2.2. Eléments constructifs du contrat de commerce international :

Le contrat de commerce intentionnel est constitué de quatre principaux éléments cité comme suit :

1.2.2.1. Les données générales introductives :

- ✓ Présentation de l'objet du contrat.
- ✓ Identification des parties contractantes.
- ✓ Détermination de la nature du contrat.
- ✓ Définition des principaux termes techniques de manière à éviter les interprétations divergentes.
- ✓ Liste des documents contractuels

1.2.2.2. Les dispositions techniques et commerciales :

- ✓ Caractéristiques techniques du produit : sa composition ses spécifications techniques, sa qualité.
- ✓ Modalités d'emballage.
- ✓ Détermination des délais de livraison et des méthodes d'approvisionnement.
- ✓ Protocole de contrôle et d'examen de conformité.
- ✓ Condition de modification du contrat.

1.2.2.3. Les dispositions financières et bancaires :

- ✓ Prix et montant total, ferme ou révisable.
- ✓ Incoterm utilisé.
- ✓ Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement.
- ✓ Garanties bancaires à mettre en place.
- ✓ Données fiscales et douanières.
- ✓ Date butoir.

1.2.2.4. Les dispositions juridiques :

- Date de mise en vigueur du contrat.
- Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise.

- Conditions juridique liées aux garanties bancaires.
- Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige,
- Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ; doit être prévue obligatoirement dans le contrat,
- Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Il convient aussi de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure
- Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

1.2.3. Effet du contrat de commerce international :

Cet effet concerne les obligations des parties contractantes ainsi que le Transfert de propriétés et de risques :

1.2.3.1. Les obligations ¹⁰:

➤ Les obligations de l'acheteur :

- Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises.
- Réceptionner et accepter la marchandise même si celle-ci ne convient pas en qualité et en quantité à ce qui a été rapporté sur le contrat.

➤ Les obligations du vendeur :

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

¹⁰ Art. 54 de la convention de Vienne du 11 Avril 1980.

1.2.3.2. Le transfert de propriétés et de risques :

- **Transfert de propriétés :**

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

- **Transfert de risques :**

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats du commerce internationale, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques. Aussi le recours aux incoterms, qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution. Dans un contrat il faudra qu'ils contiennent les Incoterms à utiliser, qui servent à définir le partage des risques et des frais pour l'acheminement des marchandises¹¹.

Ce qu'on peut remarquer c qu'Une fois la totalité du règlement financier effectué, l'acheteur entre assurément en possession de la marchandise.

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

1.3. Les risques liés au commerce international :

Il est opportun de distinguer les risques en fonction de leur nature :

1.3.1. Risque politique risque « pays » :

Le risque « pays » représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale

¹¹ HENAB Samira, KARAOUI Radia, « étude des techniques et des instruments de paiement des opérations d'importations-crédit documentaire » mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme supérieur en finance et actuariat, ENSSEA, juin 2016, p.08.

ou d'investissement (risque d'interruption de marché, risque de non-paiement, risque de spoliation, d'expropriation...).

Il est parfois difficile à évaluer¹² . « Il s'agit des guerres, des émeutes, des révolutions, des actes ou des décisions d'un gouvernement faisant obstacle à l'exécution d'un contrat. Les événements peuvent se dérouler aussi bien dans le pays d'importation que dans un pays tiers».¹³

1.3.2. Risque de non-paiement :

Mise à part le paiement d'avance, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier. (infra-insolvabilité et carence prolongée puis évaluation du risque pays). Une analyse de la solvabilité du client et de la situation économique et politique de son pays s'impose avant d'entamer une relation commerciale.

1.3.3. Risque économique :

Il recouvre de nombreuses définitions, Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du cout de fabrication (optique des assureurs crédit) d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays.

1.3.4. Risque de change :

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre.

Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissements).

¹² Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, Gestion des opérations import-export, Édition DUNOD, Paris, 2008, p123.

¹³ Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, le petit export, Edition DUNOD, Paris, 2009, p26.

1.3.5. Risque juridique :

Ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire.

En prend par exemple :

1.3.5.1.Le droit des contrats : contrat de vente, de transfert de technologie, de représentation

1.3.5.2.Le droit social : législation sociale des expatriés, droit du travail dans le pays d'implantation

1.3.5.3.Le droit commercial et des sociétés : nationalité des sociétés ; obligation d'un partenariat local ; obligation de recruter des dirigeants locaux ; législation en matière de contrat commercial (règles, obligations)

1.3.5.4.Le droit économique : réglementation sur la concurrence et les monopoles (loi antitrust) ; réglementation sur la vente à perte et sur les soldes ; concept de refus de vente et de distribution sélective ; réglementation sanitaire, règles de mise à la consommation (informations, étiquetage, emballage, service après-vente et garantie donnée aux consommateurs) ; loi sur les jeux, concours associés à la vente ; contrôle de la qualité, respect des produits et additifs interdits ; réglementation en matière de contrôle de prix ; possibilité de publicité comparative, d'établir des prix maximums autorisés...

1.3.5.5.Le droit de la propriété industrielle : brevets, marques, licences dessins et modèles... En fait, l'entreprise qui agit à l'international ne bénéficie pas d'un droit international unifié, en raison de la souveraineté des États et d'autre part, il n'existe pas de juridiction internationale qui lui permette d'évoluer dans un contexte juridique unique. C'est bien là que réside le risque juridique.

1.3.6. Risque technologique :

Il est propre aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une technologie adoptée par une entreprise peuvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors du marché.

1.3.7. Risque de catastrophes naturelles :

Les risques de catastrophe naturelle concernent les cyclones, tremblement de terre, les éruptions volcaniques, les raz de marée ou les inondations.

1.3.8. Risque de non transfert :

C'est le risque encouru par le titulaire d'une créance, de ne pouvoir encaisser la somme attendue, bien que le débiteur ait effectuée le règlement dans la monnaie locale, par ce que sa banque centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette.

1.3.9. Risque de marché :

Risque systémique du marché financier local, c'est-à-dire risque lié à la structure et aux dysfonctionnements du système bancaire, dégradation du climat politique et économique, faillite bancaire.

Section 02 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur.

2.1. Les documents commerciaux relatifs au commerce extérieur :

On appelle « document » tout relevé, titre, bordereau, lettre, attestation, reconnaissance ou certificat établi par un exportateur ou par un tiers se rapportant à la marchandise ; objet d'une opération documentaire. On peut distinguer :

Les documents concernant la marchandise.

Les documents de transport.

Les documents exigés par les services douaniers.

Les documents d'assurance.

2.1.1. Les documents de prix :

Ces documents fournissent des informations utiles sur la marchandise (son prix, son origine...) et se présentent sous 5 formes :

2.1.1.1. La facture commerciale :

Elle est aussi appelée facture définitive .C'est un document de base qui concrétise toute opération commerciale. Elle est établie par le vendeur après l'envoi par l'acheteur du bon de commande. Cette facture démontre la conclusion effective du contrat de vente. Elle doit comporter : le nom ou raison sociale de l'acheteur et du vendeur, prix unitaire, la quantité, la désignation de la marchandise, le poids, les conditions de vente (incoterms), les modalités d'expédition et de règlement et les dates d'établissement et de règlement.

2.1.1.2.La Facture pro forma :

Il s'agit d'une simple offre de prix, un simple devis réclamé par l'acheteur à un fournisseur dans le but de consultation. Ce document reprend les caractéristiques des marchandises et renseigne sur leur nature et prix mais ne garantit pas la conclusion et la réalisation ultérieure de la marchandise (simple devis). Elle devra reprendre :

- Le nom et l'adresse du fournisseur ; • Le nom et adresse de l'acheteur ;
- La date de son établissement ; • La date de validité de l'offre ;

- Le montant de l'offre ;
- Le terme de vente retenu (incoterm) ;
- La désignation des marchandises ;
- Les modalités de règlement ;
- Etc....

2.1.1.3.La Facture consulaire :

C'est une facture visée par le consulat du pays de l'importateur au pays de l'exportateur. Elle est établie afin d'authentifier les informations que comporte la facture définitive.

2.1.1.4.La facture douanière :

La facture douanière doit reproduire 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.

2.1.1.5. La Note de frais :

Cette note que l'importateur est en droit de réclamer fera ressortir les frais supportés par le vendeur et qui sont inclus dans la facture commerciale, selon le terme de vente choisi.

2.1.2. Les documents de transport :

Les marchandises expédiés d'un pays a un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit un transport aérien ou d'un transport terrestre. Parmi les documents de transport on trouve : le connaissement maritime, le connaissement de transport combiné, la lettre de transport aérien et la lettre de voiture routière.

2.1.2.1. Le connaissement maritime (Bill of lading B/L) :

Le connaissement maritime constitue le document essentiel en transport par voie d'eau. C'est un document émis par la compagnie maritime ou son agent, selon les indications du chargeur ou de son courtier, dans les 24 heures qui suit l'embarquement. Authentifié par le capitaine ou de son agent, il établit la preuve qu'il y a effectivement un contrat de transport. Le connaissement présente un triple aspect :

- Le récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur),
- Le contrat de transport dont les conditions figurent intégralement au verso,

- Titre de propriété, en échange duquel la marchandise sera livrée à l'arrivée.

- **Les formes d'émission** : Il est émis selon les formes ci-après :

- **A Personne Dénommée** :

Il est donc nominatif et par voie de conséquence non endossable, ainsi seule la personne désignée pourra prendre livraison des marchandises à leur arrivée. Ce qui explique son emploi rarement usité.

- **A Ordre D'une Personne Dénommé** :

Emis sous cette forme il est transmissible par voie d'endossement. Le bénéficiaire de l'endossement pourra retirer les marchandises à leur arrivée. L'endossement s'effectuera sur le connaissement « ORIGINAL » avec la mention : « Délivrez à l'ordre de (2eme bénéficiaire) », accompagné de la date de l'endos et de la signature et cachet du 1er bénéficiaire. Le second bénéficiaire pourra à son tour l'endosser à un troisième bénéficiaire et ainsi de suite. C'est bien sur la forme la plus utilisée.

- **Au Porteur** : Le porteur du connaissement pourra retirer la marchandise, les risques de cette forme (Perte et vol) sont identiques à ceux d'un chèque. Le connaissement maritime reprendra les indications ci-après :

- Le nom du navire et de son capitaine avec la signature de celui-ci ;
- Le nom de la personne à qui il a été émis
- Le port de départ et le port de destination ;
- Le nom de l'importateur et de l'exportateur ;
- La nature, le nombre et le poids de la marchandise avec la nature de l'emballage ;
- La marque et numérotation des colis ;
- Les conditions de transport (en pontée, en cale ...) ;
- La date de création (très important en crédit documentaire) ;
- La mention « on board » qui signifie que la marchandise est effectivement embarquée sur le navire contrairement à celle « reçue pour être chargée ».

La mention « fret payé » ou « fret payable à destination » ;

- Le connaissement doit mentionner si les transbordements sont autorisés ;
- Certaines mentions ne peuvent être acceptées que lorsqu'elles sont autorisées par l'importateur (on Deck, on pontée ...) ;
- La mention « clean of lading » indiquant que la marchandise est nette de toute réserve dans le cas contraire les réserves doivent être mentionnées. Il est à noter que quand le connaissement ne comporte ni réserves ni la mention « clean of lading » la cargaison est considérée comme nette de toute réserve ;
- Le nombre d'originaux émis, les exemplaires originaux sont revêtus de la mention « original » et les copies portent la mention « copie non négociable ». L'intégralité des originaux constitue «le jeu complet de connaissement », un seul exemplaire original suffit pour le retrait des marchandises.

Nous remarquons que Le connaissement est dit « delivery order » lorsque toutes les marchandises voyagent avec un seul connaissement, et est dit « connaissement taxe » quand sur celui-ci figure le montant du fret.

2.1.2.2. Le connaissement de charte partie :

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

2.1.2.3. Le connaissement du transport combiné (combined bill of lading) :

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

2.1.2.4. La lettre de transport aérien LTA (air way bill) :

C'est un document de transport aérien établi par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. La LTA constitue un simple récépissé d'expédition non négociable, car émise à l'adresse d'une personne

dénommée qui est en général la banque de l'importateur. Celle-ci doit lui établir "un bon de cession bancaire" pour lui permettre de retirer les marchandises.

La lettre de transport aérien est émise en trois exemplaires :

- Le premier exemplaire est destiné au transporteur.
- Le deuxième exemplaire sera remis au destinataire.
- Le troisième exemplaire est destiné à l'expéditeur.

2.1.2.5.Le duplicata de lettre de voiture international DLVI :

C'est un document de transport par route «Convention Marchandise Route» ratifiée en 1956 à Genève et entrée en vigueur en 1958,elle harmonise les conditions générales de transport terrestres internationaux et traite de la responsabilité du transporteur, cette convention exige la rédaction d'une lettre de voiture si le pays de départ ou le pays de destination des marchandises ou les deux, l'ont signée.¹⁴

2.1.2.6. Lettre de Transport Routier (LTR) :

C'est un document de transport par camion par lequel le transporteur s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Elle n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

2.1.2.7. Le récépissé postal :

Emis par le service des postes pour les expéditions des marchandises n'excédant pas le poids de 20Kgs. Il est établi obligatoirement à une personne dénommée et le banquier peut demander que la marchandise soit expédiée à son adresse.

2.1.3. Les documents d'assurance :

Conformément à l'instruction n°02-07 du 31 mai 2007 en application de l'article 4 du règlement n°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises : « toutes les opérations d'assurance et

¹⁴ NGUYEN-THE, Madeleine: Importer, 2eme édition, France, 2005, p.117

de réassurance doivent être contractées auprès de compagnies d'assurance de droit Algérien »¹⁵.

Toute souscription de police d'assurance auprès de compagnies d'assurance étrangères est interdite.¹⁶On distingue deux types d'assurance, la police au voyage et la police flottante ou police d'abonnement.

2.1.3.1. La police au voyage :

Elle convient généralement aux entreprises dont les transactions commerciales avec l'étranger sont limitées, elle est conclue affaire par affaire et donne naissance à une police d'assurance qui constitue le document justificatif.

2.1.3.2. La police flottante ou police d'abonnement :

C'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge automatiquement toutes les expéditions faites pour le compte de l'assuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie qui remet à l'assuré un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif.

2.1.4. Les documents exigés par les services douaniers :

2.1.4.1. La facture consulaire :

C'est une facture visée par le consulat du pays de l'importateur au pays de l'exportateur. Elle permet l'identification et la tarification du produit considéré par la douane du pays importateur et porter le visa du consulat du pays importateur à l'effet d'attester et d'authentifier l'origine, la valeur de la marchandise et les informations que comporte la facture définitive.

2.1.4.2. La facture douanière :

C'est un document exigé par les douanes de certains pays, il est établi afin de certifier l'origine des marchandises sous la signature de l'exportateur et d'un témoin.

2.1.4.3. Le certificat d'origine :

Rempli par l'exportateur sur des imprimés spéciaux délivrés par la chambre de commerce dont il dépend, le certificat d'origine doit souvent être visé par les consulats des pays destination. Il peut être demandé par l'acheteur pour contrôler l'origine du

¹⁵ - <http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist37.htm>

¹⁶ - <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html>,

produit et bénéficier éventuellement de taux préférentiels ou pour protéger l'économie locale du pays¹⁷

2.1.4.4. Le certificat de circulation :

La certification de l'origine communautaire de marchandises, il permet d'appliquer les régimes préférentiels découlant des accords passé entre l'Union européenne et un certain nombre de pays tiers. Etabli sur un formulaire délivré par la CCI, le certificat de circulation est visé par la douane du pays exportateur et doit être présenté aux autorités douanières du pays importateur.

2.1.4.5. Le certificat sanitaire ou phytosanitaire :

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

2.1.5. Les documents annexes :

Les documents annexes sont désignés ainsi parce qu'ils sont établis selon la spécificité et la nature de la marchandise et à la demande de l'importateur, à l'effet que celui-ci s'assure des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise qu'il a commandée.

Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande de l'importateur. Il est repris ci-après les plus importants :

2.1.5.1. Note ou certificat de colisage :

Ce document a pour but de fournir des indications relatives au poids, au conditionnement, au contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.

2.1.5.2. Certificat d'origine :

C'est un document émis et signé par la chambre de commerce, visé par la douane ou encore par un organisme officiel. Il atteste de l'origine des marchandises.

2.1.5.3. Certificat de poids :

C'est un document qui atteste le poids exact des marchandises expédiées, il est délivré par un organisme officiel.

¹⁷ SYLVIE GRAUMAN- YETTO, Commerce international guide pratique, 6eme édition, France, 2005, p145

2.1.5.4. Certificat d'analyse :

Il est émis par un laboratoire agréé ou un expert. Il donne la composition des produits analysés (produits chimique, produits pharmaceutiques etc....).

2.1.5.5. Certificat sanitaire, vétérinaire et phytosanitaire :

C'est un document établi par un organisme officiel certifiant la bonne qualité de certaines marchandises comestibles, des animaux et des plantes. Certificat vétérinaire pour les animaux vivants et certificat phytosanitaire pour les plantes, semences, engrais etc....

2.2.Les incoterms:

Les Incoterms (International commercial termes) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises.

La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (CCI) à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms® 2010. À cet effet, les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres suivies de trois petits points. Les trois petits points définissent le lieu exact où s'applique la règle Incoterms négociée, cette précision géographique est très importante.

En effet, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente¹⁸.

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

2.1.1. Définitions des Incoterms :

Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique. Le but des

¹⁸ LEGRAND (G) et MARTINI (H): Gestion des opérations Import-Export, DUNOD, paris, 2008, p.111.

Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur.

Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale. Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import¹⁹.

A cet effet, il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présentés comme suite :

-EXW (Ex Works)

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

- FCA (Free Carrier)

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

- FAS (Free Alongside Ship)

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

- FOB (Free On Board)

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

¹⁹ <http://www.douane.gouv.fr/>

- CFR (Cost and Freight)

Le vendeur livre les marchandises à bord du navire où se procurent les marchandises déjà livrées. Il y a transfert des risques pour perte des marchandises ou dommages subis par celles-ci, au moment où les marchandises sont mises à bord du navire. Le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises jusqu'au port de destination désigné.

- CIF (Cost, Insurance and Freight)

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

- CPT (Carriage Paid) :

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur²⁰.

- CIP (Carriage and Insurance Paid)

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport²¹. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

- DAT (Delivered At Terminal)

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

²⁰ Op cit consulté le 25/05/2021 à 10h11.

²¹ Op cit

- DAP (Delivered At Place)

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

- DDP (Delivered Duty Paid)

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

2.2.2. Rôles des Incoterms Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons :

Première fonction : Dans le cadre de contrats de commerce international et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison.

La deuxième fonction est de déterminer le lieu de transfert des risques.

La troisième fonction concerne la fourniture des documents et des informations²².

2.2.3. Les différents modes de classement des Incoterms :

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

2.2.3.1. Le classement selon le type de vente :

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

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

²² <http://www.doc-etudiant.fr/Commerce/Commerce-international/Cours-Les-incoterms-cours-1027.html> ,

2.2.3.2. Le classement par « famille » :

a) La famille des « F » :

Comme Free ou Franco. La marchandise voyage aux risques et frais de l'acheteur. Elle comprend les Incoterms FCA, FAS, FOB.

b) La famille des « C » :

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

c) La famille des « D » :

Comme Delivered s'est réduite avec les Incoterms 2010, elle se compose de deux nouveaux (DAT, DAP) et d'un plus ancien (DDP). La marchandise circule aux risques et charges du vendeur.

2.2.3.3. Le classement par mode de transport :

a) **Les Incoterms multimodaux (tous les modes de transport)** : sont au nombre de 7 (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP).

b) **Les Incoterms maritimes et fluviaux** : sont pour leur part 4 (FAS, FOB, CFR, CIF).

2.2.4. Le choix de l'incoterm :

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterm a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques ²³ .

2.2.5. Les limites des Incoterms :

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

²³ LEGRAND (G) et MARTINI (H):op.cit., P.26

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

Section 03 : La domiciliation bancaire :

Suite à l'ouverture d'un compte auprès d'un établissement financier, il s'avère alors être nécessaire de procéder à la domiciliation bancaire d'un certain nombre d'opérations réalisées de manière automatique, permettant de bénéficier des versements et retraits effectués par les différents interlocuteurs, tels que l'employeur ou encore les fournisseurs de services.

3.1. La domiciliation des importations :

Le règlement 91-12 du 14/08/1991 de la banque d'Algérie rend la domiciliation préalable et obligatoire pour toute opération commerciale entrant dans le cadre du contrôle des changes.

3.1.1. Définition :

La domiciliation bancaire consiste :

- ✓ pour l'importateur résidant, de faire choix d'une banque ayant la qualité d'un intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.
- ✓ 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.

3.1.2. Traitement du dossier de domiciliation :

Avant de procéder à la domiciliation :

La banque vérifie que l'importateur n'est pas frappé d'une mesure d'interdiction d'exercer les opérations du commerce extérieur, qu'il dispose d'un registre de commerce et d'un identifiant fiscal, ainsi qu'une surface financière (solvable). Elle s'assure aussi que les produits importés ne sont pas prohibés.

3.1.2.1. L'ouverture :

- Le client ramène :

- une facture pro forma (domiciliation préalable) ou une facture définitive (domiciliation définitive)

- une demande d'ouverture de dossier de domiciliation.

• La banque procède à :

A- L'attribution d'un numéro de domiciliation ; la griffe de domiciliation se présente comme suit :

Tab 01 : tableau représentant l'attribution du numéro de domiciliation.

A	B	C	D	E	F	G
Code Wilaya (2chiffre)	Numéro d'agrément de la banque (2 chiffres)	Code de l'agence (2chiffres)	L'année (4chiffres)	Nature de l'opération (2 chiffres)	Numéro d'ordre (5chiffres)	Code de la monnaie (3 lettres)

Source : document interne à l'entreprise.

Selon les délais de réalisation de l'importation, on distingue :

- **la domiciliation à délai normal (D.I)** : l'importation se réalise dans un délai inférieur ou égal à 6 mois, dont le numéro d'ordre est de 00001 à 79 999.

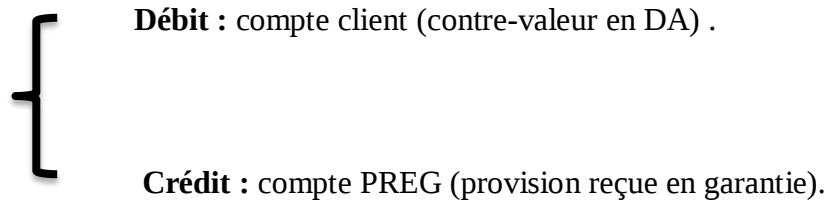
- **La domiciliation à délai spécial (D.I.P)** : le délai de réalisation dépasse 16mois, et dont le numéro d'ordre est de 80 001 à 99 999.

B- Remise à l'importateur des exemplaires de la facture domiciliée.

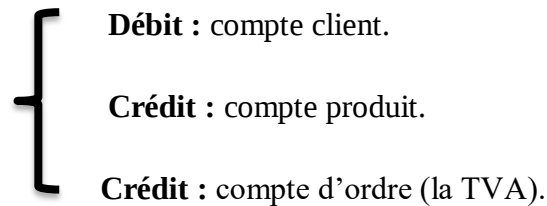
C- Etablissement d'une fiche de contrôle : comprend une chemise rayée marron à conserver au niveau de l'agence et une fiche intercalaire rayée de violet à transmettre à la Banque d'Algérie en fin de journée.

D- Constitution de la provision et perception des commissions :

- La provision :



- Les commissions :



3.1.2.2. La Gestion – Suivi :

Cette phase va se situer entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation. Durant cette période, le banquier opère un suivi et intervient en cas de besoin, auprès du client pour des compléments d'informations.

A cet effet, tous les documents commerciaux (financiers et douaniers) nécessaires à l'apurement du dossier doivent être réunis au terme de cette phase.

3.1.3. L'apurement :

3.1.3.1. L'inventaire :

Il consiste à la vérification de l'existence des documents suivants :

- La facture définitive (réalisation de l'opération)
- Les documents douaniers (D10 exemplaire Banque)
- Les documents financiers (Formule 4)
- Les documents d'expédition. Au terme de cet inventaire, deux cas peuvent intervenir :

Dossier complet : La banque procède à l'établissement du bilan et donnera la décision finale.

Dossier incomplet : La banque rappelle le client par une lettre recommandée pour compléter le dossier.

Le banquier procède aussi à la déclaration des comptes rendus d'apurement à la BA.

- Le 30 Avril : Déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts durant le premier semestre de l'année écoulée et simple listage des dossiers ouverts durant le deuxième semestre.

- Le 31 Octobre : Déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts durant le deuxième semestre de l'année écoulée et simple listage des dossiers ouverts durant le premier semestre de l'année en cours.

3.1.3.2. L'établissement du bilan :

- Dossiers apurés : Tous les documents sont d'égale valeur.

Dossiers apurés non utilisés : Dossiers abandonnés par le client ou annulés à sa demande.

- Dossiers en insuffisance de règlement :

- Dossier présentant une insuffisance $\leq 100\,000$ DA (DI/SI Bis)

- Dossier présentant une insuffisance $> 100\,000$ DA (DI/SI)

- Dossiers en excédent de règlement :

La valeur nette transférée est supérieure à la valeur dédouanée. Dans ce cas, le dossier est déclaré DI/SE et transmis à la Banque d'Algérie.

3.1.4. La domiciliation des exportations :

3.1.4.1. L'ouverture :

Le banquier procède à la vérification des documents présentés par l'exportateur, à savoir :

- La demande d'ouverture du dossier de domiciliation.

- Le contrat commercial en trois exemplaires.

3.1.4.2. Attribution du numéro de domiciliation :

Tab 02 : attribution du numéro de dom. A l'export

A	B	C	D	E	F	G
Code wilaya (2chiffres)	N° d'engagement de la banque (2 chiffres)	Code agence (2chiffres)	Année / trim. 200N/ 3	CT /MT	N° d'ordre (5chiffres)	Code monnaie (3lettres)

Source : document interne à l'entreprise.

3.1.5. Remise à l'exportateur des exemplaires domiciliés.

3.1.6. Etablissement de la fiche de contrôle :

Dans la domiciliation des exportations, on constate deux types :

✓ Domiciliation à court terme (CT) :

Le délai de rapatriement des fonds est inférieur à 120 jours.

✓ Domiciliation à moyen terme (MT) :

Le délai de rapatriement des fonds est supérieur à 120 jours. Il y a lieu à cet effet de saisir la Banque d'Algérie au moyen d'une demande accompagnée de la copie du contrat commercial et de la demande du client. A réception de l'accord de la BNA, on procède à la domiciliation.

3.1.6.1 La gestion du dossier :

Durant cette période, le banquier opère un suivi et intervient en cas de besoin, auprès du client pour un complément d'informations.

3.1.6.2. L'apurement:

✓ Dossiers apurés.

✓ Dossiers excédent de règlement.

✓ Dossiers en insuffisance de règlement.

} Transmis à la
Banque d'Algérie.

La déclaration des comptes rendus d'apurement des dossiers d'exportation, à la Banque d'Algérie s'effectue selon le calendrier suivant :

- **Le 31 Janvier** : Déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts durant le troisième trimestre de l'année précédente et simple listage des dossiers ouverts durant le quatrième trimestre.
- **Le 30 Avril** : Déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts durant le quatrième trimestre de l'année précédente et simple listage des dossiers du premier trimestre.
- **Le 31 Juillet** : Déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts durant le premier trimestre de l'année en cours et simple listage des dossiers ouverts durant le deuxième trimestre.
- **Le 31 Octobre** : Déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts durant le deuxième trimestre de l'année en cours et simple listage des dossiers ouverts durant le troisième trimestre.

Pour conclure , A travers les éléments cités tout au long de e premier chapitre on a su qu'une transaction ne peut s'achever sans la présence du contrat de commerce international ce qu'on a développé en première section ainsi que les différentes notions de bases concernant le commerce international .

De plus, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur. Ce qu'on a développé en deuxième section.

Par ailleurs, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). Ils constituent souvent une preuve de l'existence de la transaction et son bon déroulement et aussi pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

Après avoir exposé la structure des échanges commerciaux internationaux, nous verrons dans le chapitre suivant, les outils et les techniques de paiement proposé par les banques algériennes en générale pour une meilleure gérance d'une transaction a l'international.

Conclusion :

Au cours de ce chapitre nous avons pris connaissance de toutes les exigences des deux contractants (importateur, exportateur), les conditions de réalisation d'un contrat commercial, les documents requis. Les deux parties contractuelles doivent négocier avec précision les conditions de réalisation de leurs échanges. Ils doivent faire référence aux différents incoterms et aux documents exigés afin d'éviter tout problème entre eux et réaliser une meilleure transaction dans de bonnes conditions.

Pour cela on va traiter dans le chapitre qui suit les instruments et les techniques de paiement à l'international.

**Chapitre 02 : Les éléments
fondamentaux des opérations du
commerce extérieur.**

Chapitre 02 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

Introduction :

Il existe plusieurs instruments et techniques de paiement à l'international, la qualité du choix adéquat est proportionnelle au degré de confiance qui règne entre l'importateur et l'exportateur ainsi que le degré de sécurité et la garantie de paiement qu'il procure.

Aussi Il faut distinguer entre un instrument et une technique de paiement, l'instrument de paiement est la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué mais la technique de paiement est la procédure à suivre pour que ce dernier puisse être réalisé.

Dans ce chapitre, nous présenterons les principaux instruments et techniques de paiement, nous déterminerons avec le mode de paiement le plus approprié compte tenu des caractéristiques de la transaction internationale, il sera divisé en trois sections :

Section 01: Les instruments et Les techniques de paiement internationaux .

Section 02: Le mécanisme de crédit documentaire.

Section 03: Le déroulement et la réalisation du Credoc.

Section01 : Généralités sur les instruments et techniques de paiement.

1.1. Les instruments de paiement à l'international :

1.1.1. Le chèque :

1.1.1.1. Définition Le chèque :

est un moyen de paiement par l'intermédiaire d'une banque ou d'un établissement financier, c'est un écrit par lequel le titulaire du compte appelé tireur donne l'ordre à un banquier appelé le tiré de payer une somme d'argent au bénéficiaire ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation.²⁴

L'émission d'un chèque fait donc intervenir (03) trois parties :

Un tireur: est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur.

Un tiré: c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quant à elle la banque du vendeur.

Un bénéficiaire: c'est la partie qui reçoit le paiement (le vendeur).

Un chèque doit contenir :

- la somme du montant en chiffre et en lettre,
- le nom du tiré,
- le lieu de paiement,
- la date et le lieu de création,
- la signature du tireur.

En commerce international, il existe deux types de chèque ²⁵ :

- **Le chèque d'entreprise** : c'est un chèque tiré sur un compte bancaire, la provision sur le compte de l'importateur peut être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera

²⁴ GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Management des opérations de commerce international, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999,

²⁵ PEYRED Josette, gestion financière internationale, 4eme édition, vuibert, paris, 1999, p244.

présenté par l'exportateur à son établissement bancaire, il doit être certifié ou visé par une banque pour que l'exportateur ait la garantie d'être payé.

- **Le chèque de banque** : l'émission de ce chèque consiste, pour la banque à apporter au bénéficiaire la garantie contre le risque commercial. Il ne protège cependant pas du risque bancaire (la banque doit être solvable), le délai de paiement de ce chèque est de 03 ans et 20 jours (trois ans et vingt jours).

1.1.1.2. Les avantages d'un chèque²⁶ :

- Il représente un instrument de paiement très utilisé et répandu.
- C'est un instrument de paiement peu coûteux
- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur.

En utilisant le mécanisme de chèque SBF (Sauf Bonne Fin), où l'exportateur sera crédité de sa créance dès réception de chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur

1.1.1.3. Les inconvénients d'un chèque²⁷ :

Le chèque est caractérisé par plusieurs inconvénients :

- L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur.
- Le temps d'encaissement est plus ou moins long. Le chèque une fois émis, est adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque pour que celle-ci le présente à la banque de l'importateur pour paiement.
- Si le chèque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change.
- Manque de sécurité : le chèque peut être volé, perdu, voir falsifié.
- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé (chèque sans provision).

²⁶ Kebbab kawthar, Salhi Sarah, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012 p 30.

²⁷ Ibid. p 31.

1.1.2. Le virement international :

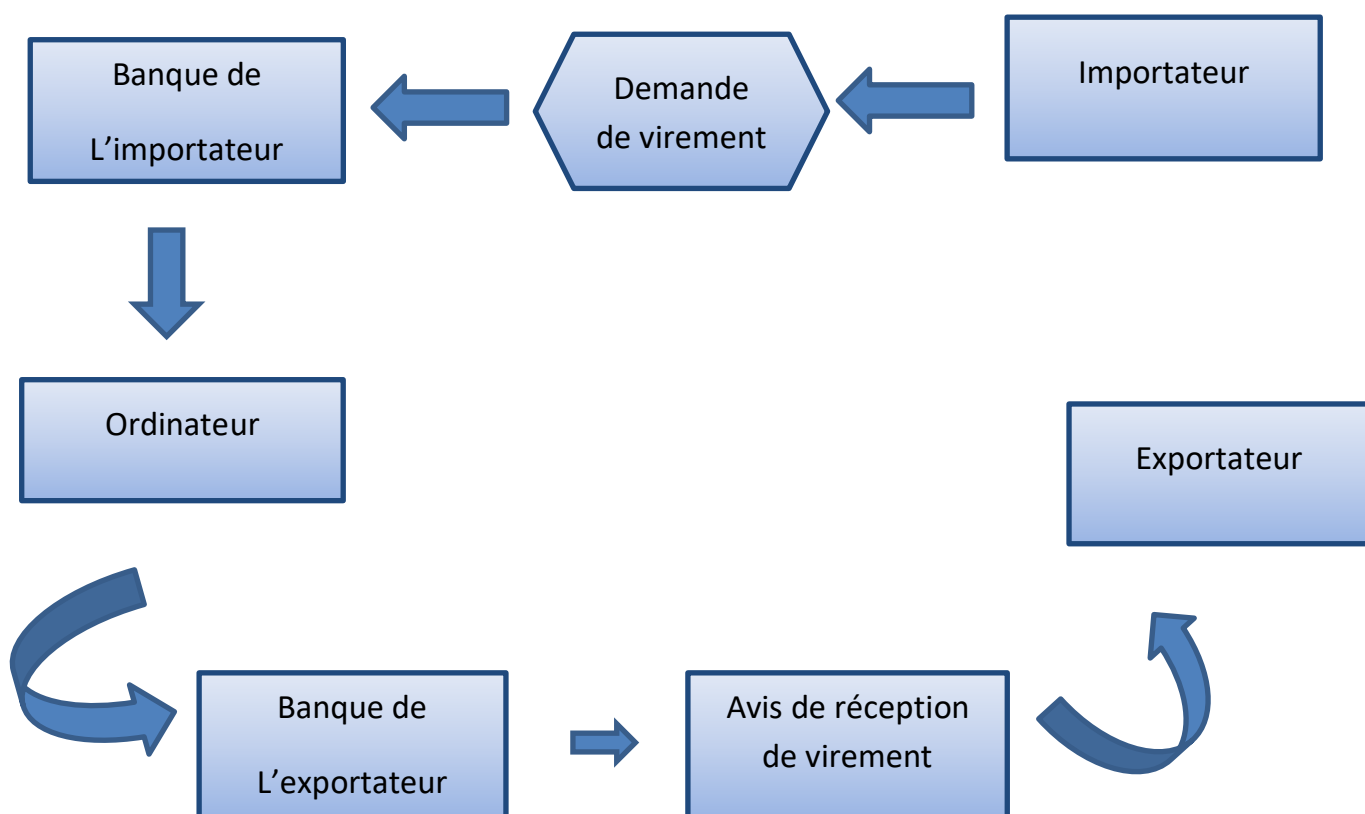
1.1.2.1. Définition :

Le virement bancaire international est un instrument de paiement par lequel un importateur demande à sa banque de transférer électroniquement une somme de son compte à celui de l'exportateur. Cette opération consiste donc à débité un compte pour en créditer un autre compte. Lorsqu'un importateur demande à sa banque de transférer à un exportateur une somme correspondant à sa créance envers ce dernier, l'importateur est le donneur d'ordre (ou donneur d'instruction) et l'exportateur le bénéficiaire.

Lorsqu'un importateur demande à sa banque de transférer à un exportateur une somme correspondant à sa créance envers ce dernier, l'importateur est le donneur d'ordre (ou donneur d'instruction) et l'exportateur le bénéficiaire. Le virement peut être effectué de diverses manières:

- **par courrier** : l'émetteur est débité dès qu'il donne à sa banque l'ordre de virement alors que le receveur peut attendre plusieurs semaines avant d'être crédité.
- **par télex**: c'est une forme de paiement rapide, le virement télex n'est pas moins inadapté à l'évolution du commerce extérieur, les banques travaillent à base des données informatisées et non plus de documents papiers.
- **par SWIFT** : Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication, « SWIFT est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunications afin d'automatiser le télex et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre.»

Figure n°01 : fonctionnement du système SWIFT²⁸



Source : AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003, p21.

1.1.2.2. Les avantages d'un virement international :

Plusieurs avantages peuvent être énoncés au bénéfice du virement :

- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées.
 - Le virement est très rapide et ne coûte pas cher.
 - La facilité d'utilisation.
 - Le système fonctionne en continu et assure une bonne traçabilité de l'opération.
- Fonctionne 24heure sur 24.

1.1.2.3. Les inconvénients d'un virement international :

En termes d'inconvénients nous retiendrons :

²⁸ AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003, p21.

- Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (risque de retard voir de non-paiement).
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur.
- Il ne protège pas l'initiateur contre le risque de change.

1.1.3. La lettre de change :

1.1.3.1. Définition ²⁹:

1 La lettre de change (appelée aussi traite) est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme, à une date déterminée. L'exportateur expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est à dire signé.

A travers de la traite, l'exportateur octroie à son client un délai de paiement plus ou moins long. Il peut lui-même mobiliser ce crédit auprès de la banque en lui demandant l'escompte de cette traite. Le titulaire d'une traite peut également la conserver et l'encaisser à l'échéance ou encore la remettre en règlement à un créancier par voie d'endossement.

L'aval d'un banquier de premier ordre assure le paiement à l'échéance. Il s'agit d'un engagement par lequel un tiers ou un signataire de la lettre de change se porte garant en vertu de la lettre de change. L'aval peut être donné pour le montant total de la lettre de change ou pour une partie seulement. Sur base de ce mécanisme, il est recommandé de demander à l'acheteur dès la signature du contrat une promesse d'aval émanant de sa banque.

A- Les mentions obligatoires de la lettre de change :

Les mentions obligatoires qui doivent figurer dans la lettre de change sont :

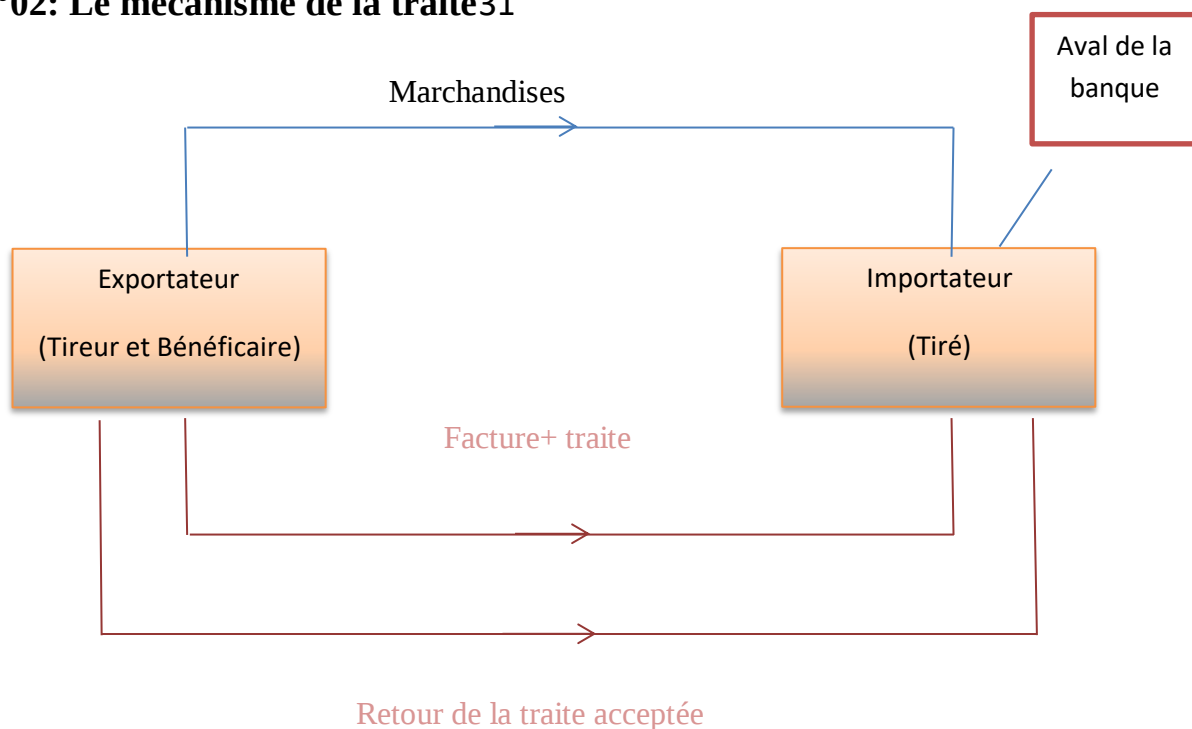
- La dénomination de la lettre de change, cela consiste à insérer le terme « lettre de change » dans le texte du titre et exprimé dans la langue employée dans la rédaction de ce titre.³⁰
- Le mandat de payer une somme d'argent déterminée.
- Le nom du tiré (celui qui est désigné pour payer la somme d'argent).
- L'identification de l'échéance (à vue ou à terme).

²⁹ LASARY, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005, p158.

³⁰ CHRCHEM Mohamed ; « Système de paiement de masse », Edition : SIBF ; 2005.

- Le lieu de paiement.
- Le nom du bénéficiaire.
- La date et le lieu de la création.
- La signature du tireur.

Figure n°02: Le mécanisme de la traite³¹



Source : Le comité européen de standardisation bancaire.

1.1.3.2. Les avantages d'une traite :

La lettre de change est un instrument de paiement assez fréquemment utilisé en commerce international, notamment dans le cadre du Credoc.

- Concrétisation d'une créance négociable par la banque.
- Emission à l'initiative du vendeur plutôt que de l'acheteur.
- Date de paiement déterminé.

1.1.3.3. Les inconvénients d'une traite :

- Aucune garantie de paiement.
- Aucune protection contre la perte ou le vol.

³¹ Le comité européen de standardisation bancaire.

- Possibilité d'un long délai de recouvrement.
- Aucune protection contre le risque de faillite de la banque.

1.1.4. Le billet à ordre ³²:

1.1.4.1. Définition :

Le billet à ordre est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (le souscripteur), par lequel celui-ci promet le paiement d'une certaine somme, à vue ou à une certaine date, à son créancier, c'est-à-dire le vendeur (le bénéficiaire)

.Le règlement «à vue »se fera sur présentation du billet à ordre à la banque qui y est indiquée.

1.1.4.2. Les mentions obligatoires du billet à ordre³³ :

Le billet à ordre doit porter six mentions obligatoires :

- La mention : billet à ordre.
- L'engagement de payer et le montant à payer.
- la date du paiement.
- Le lieu de paiement, par l'indication exacte des coordonnées bancaires du souscripteur(RIB) et la domiciliation en clair.
- La signature du souscripteur.
- L'indication de la date et du lieu où l'effet de commerce est créé.

1.1.4.3. Les avantages du billet à ordre :

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages :

- Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale.
- Protéger par le droit cambiaires.
- Négociable et s'échange par endos (transmissible).
- Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).

³² LAZARY, «le commerce international». Ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005.p127.

³³ J.M.Benammar, «Techniques du commerce international »édition Techniplus.Yvelines, 1995, p 120.

1.1.4.4. Les inconvénients du billet à ordre :

- Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés.
- Risque de perte ou de vol.
- Emis à l'initiative de l'acheteur.

1.2. Les techniques de paiement à l'international :

Les opérations du commerce extérieur revêtent un caractère complexe et multiforme, et peuvent se déboucher sur de graves problèmes concernant la livraison et le règlement de la marchandise. Pour faire face à ces problèmes, qui peuvent naître à l'occasion de toute transaction commerciale internationale, La réglementation algérienne du commerce extérieur et des changes prévoit trois modes de règlement assurant ainsi la réception de la marchandise pour l'importateur et le règlement pour l'exportateur :

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

Tout autre mode de règlement est interdit.

1.2.1. Le transfert libre (l'encaissement simple):

1.2.1.1. Définition :

« Lorsqu'un exportateur demande à son client de régler sa créance au vue de la facture, le terme d' « encaissement simple » ou le plus souvent de paiement sur facture est employé. La sécurité de ce mode de paiement est évidemment très faible. L'exportateur exécute la prestation, livre les produits et laisse à l'acheteur la maîtrise du processus de paiement » ³⁴. Donc on peut dire que le transfert libre ou encaissement simple représente la technique de règlement la plus simple, car elle demeure la moins formaliste et la moins complexe. Elle repose sur un critère fondamental qui est la confiance totale existante entre le vendeur et l'acheteur.

³⁴ PAVEAU(J), DUPHIL (F) et autres : « exporter », Edition FOUCHER, 24ème Edition, malakoff , 2013, P.352.

1.2.1.2. Déroulement et mécanisme d'un transfert libre³⁵ :

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

a) Ouverture du dossier :

L'importateur se présente à sa banque muni de :

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

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

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

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

b) Constitution et transmission du dossier :

Une fois l'ouverture effectuée, le dossier est constitué en deux exemplaires:

- ✓ Un sera transmis à la DE,
- ✓ L'autre sera archivé au niveau de l'agence.

Chaque dossier contiendra :

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

³⁵ BERDIA (N) et IBKAOUI (M) : « le rôle du crédit documentaire dans le commerce international, mémoire fin d'étude » ESC 2ème promotion, 2015, P.36.

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

c) Apurement du dossier et archivage :

Après que le transfert soit effectué, la DE transmet à l'agence la formule de règlement F4 revêtue de son cachet et une liaison inter-sièges reprenant la contre-valeur définitive en DA, les frais de SWIFT.

Sur la base de la liaison, le chef de service solde l'opération et procède à l'apurement du dossier et éventuellement la comptabilisation de la différence de change. Le banquier procède à la comptabilisation de l'opération en passant les écritures suivantes:

✓ En Dinars

DT: compte client

CT: contre valeur position de change.

✓ Perception des commissions de transfert

DT: compte client

CT: commission de transfert

CT: TVA.

✓ En devise

DT: compte de liaison devise

CT: position de change.

1.2.1.3. Avantages et inconvénients du transfert libre³⁶ :

a) Avantages :

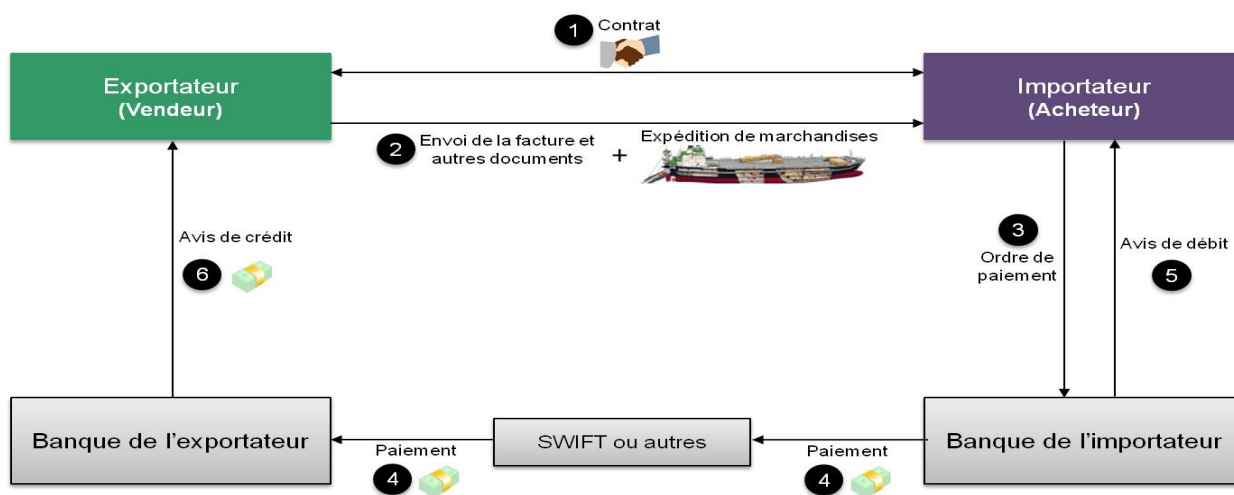
Cette opération se caractérise par la :

- Simplicité de la procédure ;
- Modération des coûts ;
- Rapidité et Souplesse.

b) Inconvénients :

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

Figure n°03 : Transfert libre (l'encaissement simple).



Source : <https://www.comprendrelespaiements.com/encaissement-simple-ou-paiement-contre-facture/>.

³⁶ BOUCHATAL (S) : « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant », mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003 p49.

1.3. La remise documentaire :

1.3.2.1. Définition :

« La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur. Celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes (RUE 522) ³⁷.

A cet effet, la remise documentaire est un moyen de paiement qui ne présente aucun engagement des banques. Celles-ci agissent comme mandataires et servent d'intermédiaires dans le paiement et la remise des documents.

1.3.2.2. Les intervenants :

- ✓ **Le tireur** : (exportateur) ; appelé aussi donneur d'ordre ou remettant, c'est celui qui remet les documents à sa banque et lui donne ordre d'encaissement.
- ✓ **Le tiré** : l'acheteur (importateur) auquel sont présentés les documents.
- ✓ **La banque remettante** : (la banque du vendeur) elle se charge de transmettre les documents à la banque chargée de l'encaissement (banque de l'importateur).
- ✓ **La banque présentatrice** : (la banque de l'acheteur) elle présente les documents à l'acheteur et effectue l'encaissement et le transfert vers la banque remettante qui est considérée comme bénéficiaire

1.3.2.3. Aspect Juridique de la remise documentaire³⁸:

La remise documentaire est régie, sauf convention expresse, par les Règles Uniformes de la CCI relatives aux encaissements RUE 522 (dernière publication en 1995). Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts....etc, relatifs à une opération de remise documentaire.

Les Règles Uniformes relatives aux encaissements s'appliquent à tout encaissement lorsqu'elles sont incluses dans le texte de l'ordre d'encaissement et lient toutes les parties concernées à moins qu'il n'en soit convenu autrement de façon expresse, et

³⁷ LEGRAND (G) et MARTINI (H): « le commerce international », 3 ème édition DUNOD, Paris, 2010 p145.

³⁸ BERDIA (N) et IBKAOUI (M): « le rôle du crédit documentaire dans le commerce international, mémoire fin d'étude » ESC 2ème promotion, 2015 P. 40

qu'elles ne soient contraires aux dispositions d'une législation et/ou d'une réglementation nationale à laquelle il ne peut pas être dérogé.

1.3.2.4. Les modes de réalisation d'une remise documentaire :

Selon la nature de l'instrument de paiement, la remise documentaire prend deux formes³⁹ :

a)- La remise documentaire contre paiement D/P :

La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne lui remet que contre paiement immédiat, généralement par virement électronique. L'exportateur est payé et bénéficie de la fiabilité du virement.

b) La remise documentaire contre acceptation D/A :

La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente. La mise en place de l'instrument de paiement ne garantit pas solvabilité du débiteur à l'échéance. Elle ne supprime pas le risque d'impayé.

1.3.2.5. Avantage et inconvénients de la remise documentaire :

a) Avantages:

- L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.
- Le coût bancaire est minime.

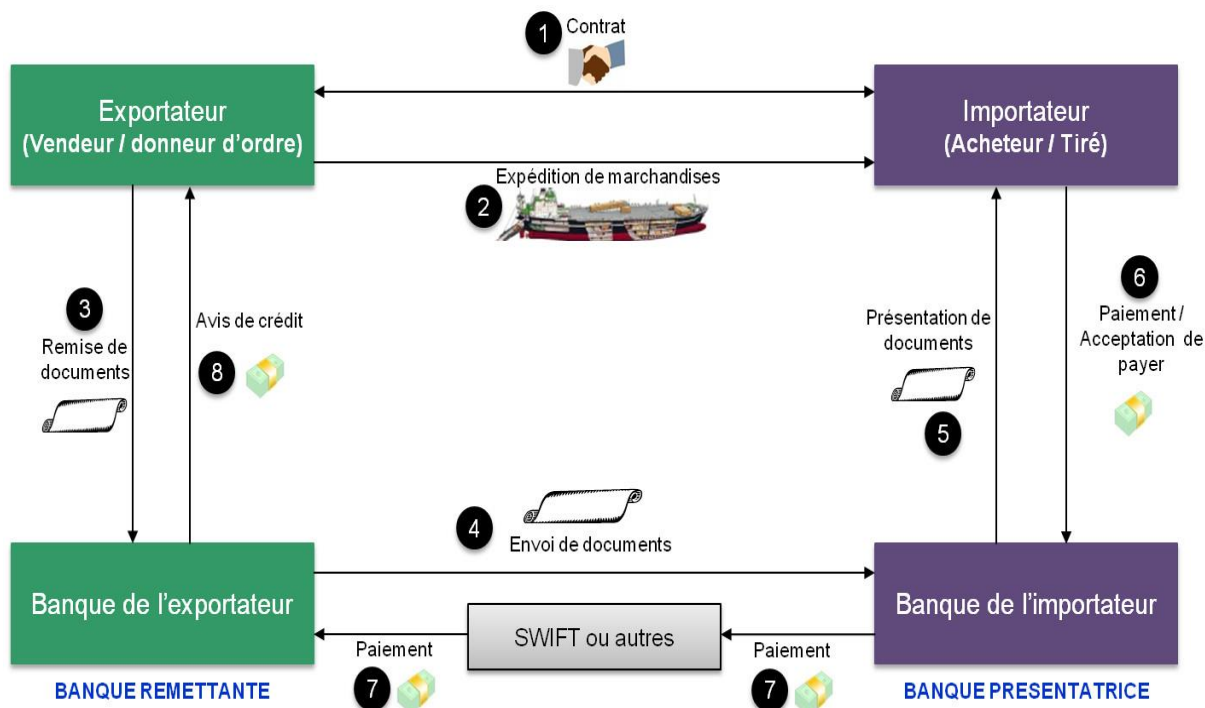
b) Inconvénients:

- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport.
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.

³⁹ PAVEAU (J) et DUPHIL (F) et autres, Op.cit, P.354.

- Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

Figure n°04 : La remise documentaire.



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/trade-la-remise-documentaire/>

1.4. Le crédit documentaire :

Dans le cadre du commerce extérieur, la méfiance règne suite à l'éloignement des partenaires, cela a nécessité la création d'un instrument de paiement spécifique appelé « crédit documentaire », lettre de crédit (L/C) , pour satisfaire l'intérêt du vendeur- être payé et celui de l'acheteur- recevoir dans les qualités, les quantités et les délais contractuels, la marchandise commandée, il permet d'apporter la sécurité de paiement recherchée par le vendeur et en même temps la sécurité de livraison pour l'acheteur. Nous allons procéder à une analyse plus détaillée du crédit documentaire dans notre prochaine section.

Section02 : Présentation et mécanisme du crédit documentaire.

2.1 Origine et définition du crédit documentaire :

2.1.1. Historique :

Les RUU relatives au crédit documentaire ont été publiées pour la première fois en 1933 sous le n°83. Ces règles sont élaborées par la chambre de commerce internationale, dont le siège est à Paris (dans le VIII^e arrondissement, 38 cours Albert-1^{er}). La CCI est une organisation internationale non-gouvernementale qui a été créée en 1919 et qui compte aujourd'hui plus de 6500 adhérents dans 130 pays. Plus précisément, c'est la commission de techniques et pratiques bancaires de la CCI qui est chargée de la rédaction des RUU, en s'appuyant sur un groupe de travail appelé «ad hoc» qui opère en liaison avec les comités nationaux dont la CCI dispose dans chaque pays membre ainsi qu'avec les organismes bancaires.

Depuis la naissance du premier corps de règles RUU, se sont succédé plusieurs révisions :

Les RUU n°151 de 1951, n°222 de 1962, n°290 de 1974, n°400 de 1983, et enfin les RUU n°500 publiées en 1993 et entrées en vigueur le 1^{er} janvier 1994. La dernière révision en date concerne les RUU 600, qui ont été adoptées en octobre 2006 pour entrer en vigueur le 1^{er} juillet 2007.⁴⁰

Depuis juillet 2007, le crédit documentaire est irrévocable même en l'absence de mention le précisant. Cependant, il n'est pas rare que les banques soient encore questionnées sur ce sujet, car, pendant très longtemps, le crédit documentaire pouvait être révoqué, amendé ou purement annulé à tout moment par la banque émettrice sans que le bénéficiaire en soit averti et qu'il donne son accord. Dans la pratique, le crédit révoqué était extrêmement rare mais cette idée a perduré, d'où l'insistance, encore aujourd'hui, de certains exportateurs de faire référence à un crédit irrévocable, de peur qu'il ne le soit pas.⁴¹

2.1.2. Généralités :

Les crédits documentaires sont indépendants des contrats de vente ou de tous autres contrats sous-jacents sur lesquels ils peuvent reposer selon l'article 4 RUU 600.⁴²

⁴⁰ Le MOCI <http://www.lemoci.com/> : 14-15.

⁴¹ LEBOTEUX DAVID, Trade finance, Principes et Fondamentaux, RB édition p.67.

⁴² RUU 600 : Les Règles et Usances Uniformes sont un ensemble de règles utilisées notamment pour les lettres de crédit de la Chambre de commerce internationale. Les RUU sont utilisées par les banques et commerçants dans plus de 175 pays.

Les parties, entre les banques, s'intéressent uniquement aux documents et non aux marchandises, services et/ ou autres prestations auxquelles ils se rapportent selon l'article 5 RUU 600.

Les instructions d'émission doivent être complètes et précises. La banque émettrice doit éviter d'inclure dans le texte du crédit trop de détails. Notons cependant qu'il s'agit d'une recommandation qui ne sera pas suivie d'effet car le montage du crédit documentaire est influencé par la culture des affaires et par le cadre réglementaire du pays de l'acheteur.

La banque désignée pour réaliser le crédit ainsi que les autres banques (confirmantes et émettrices) ont notamment l'obligation de vérifier l'apparence d'authenticité du crédit documentaire selon l'article 9b RUU 600 et la conformité des documents.

Les banques n'assument aucune responsabilité quant à la forme, l'exhaustivité, l'authenticité et l'effet juridique des documents ou quant à la désignation, la quantité, le poids, la qualité, l'existence, etc., des marchandises représentées par les documents selon l'article art. 34 RUU 600.

Un crédit documentaire doit mentionner une date de validité et le lieu de présentation des documents selon l'article 6 RUU 600.

2.1.3. Définitions:

«Le "crédit documentaire" est la convention par laquelle un donneur d'ordre prie sa banque de mettre à la disposition d'une personne qu'elle nomme ou à la disposition d'un tiers que ce dernier désignera, une somme d'un montant déterminé contre la remise d'un titre de transport de marchandises (par exemple un connaissement) et de divers autres documents (par exemple un certificat d'origine, un certificat d'assurance). Un tel contrat met le plus souvent en cause l'établissement bancaire de la contrepartie lorsque cette banque finance par exemple un achat de marchandises payées grâce à un crédit suivi d'une opération d'exportation. Au lieu d'un paiement en espèces, l'opération peut comprendre la remise de traites acceptées par le débiteur lui-même ou par sa banque. Le crédit documentaire est un instrument de crédit pour le commerce international il ne fait pas l'objet d'une loi mais d'un Règlement n°400 établi par la Chambre de commerce internationale.»⁴³

⁴³ <http://www.dictionnaire-juridique.com/definition/credit-documentaire.php>.

2.2. Les mécanismes du crédit documentaire :

2.2.1. Le mode de réalisation du crédit documentaire :

La réalisation du crédit documentaire est l'acte par lequel la banque réalise ses engagements envers le bénéficiaire. Si les documents sont conformes, la réalisation du crédit documentaire représente pour le vendeur, le dénouement positif de la sécurité de paiement qu'il a choisi.

Le mode de réalisation, le lieu et le moment de la réalisation constituent, en conséquence, des indications essentielles pour le vendeur. « Un crédit doit indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, acceptation ou négociation »⁴⁴.

Il existe quatre modes de réalisation possibles selon les RUU 600⁴⁵.

2.2.1.1. Crédit réalisable par paiement à vue :

La banque désignée règle l'exportateur à la remise des documents conforme, si le crédit documentaire n'est pas confirmé, la banque désignée rembourse auprès de la banque émettrice ou auprès d'un correspondant que celui-ci lui indique. Si le crédit documentaire est confirmé, la banque confirmante paie d'abord le bénéficiaire sans attendre les fonds de la banque émettrice. Elle se rapproche ensuite de la banque émettrice pour les récupérer.

2.2.1.2. Crédit réalisable par paiement différé :

Exemple 90 jours après la date de B/L (connaissance maritime). La banque désignée paiera à la date stipulée dans l'ouverture du crédit (généralement calculée à partir de la date d'expédition des marchandises ou de l'examen des documents par la banque désignée : (documents payable après délai de vue). Il n'y a pas de création de traite.

2.2.1.3. Crédit réalisable par acceptation :

L'exportateur accorde des délais de paiement à son acheteur (importateur). Si les documents sont conformes, la banque désignée devra, pour le compte de la banque émettrice, accepter une traite tirée par l'exportateur (tireur) sur la banque émettrice ou sur la banque confirmante mais jamais sur le donneur d'ordre. Cela donne à l'exportateur la possibilité de le faire escompter auprès de sa banque. La banque qui a accepté doit payer à l'échéance comme si elle était banque confirmante.

⁴⁴ Article 6b des RUU 600.

⁴⁵ LEBOITEUX David : Op.cit, p.79.

2.2.1.4. Crédit réalisable par négociation :

L'exportateur adresse à la banque ou le crédit est négociable les documents requis, accompagnées d'une traite tirée sur la banque désignée. Une fois que les documents ont été reconnus conformes par négociation, le bénéficiaire peut faire une demande d'escompte auprès de la banque négociatrice. L'examen des documents : deux cas peuvent se présenter :

- Si les documents sont conformes, la banque réalisatrice paye l'exportateur au vu des documents ou à échéance, accepte un effet tirée sur la banque émettrice ou à négocie cet effet en fonction du mode de réalisation. Elle se retourne ensuite vers la banque émettrice ou confirmatrice, si le crédit est confirmé, pour se faire rembourser ;
- Si les documents présentent des irrégularités les articles 14, 15 et 16 des RUU 600 (révision 2006) stipulent que la banque doit (a) notifier son refus au plus tard le 5ème jour ouvrés suivant la réception des documents, (b) indiquer dans son avis toutes les irrégularités qui l'amènent à refuser les documents, (c) préciser le sort réservé aux documents.

2.2.2. Les intervenants dans le processus du crédit documentaire :

Tab 03 : Tableaux représentant les différents intervenants dans l'opération du crédit documentaire.

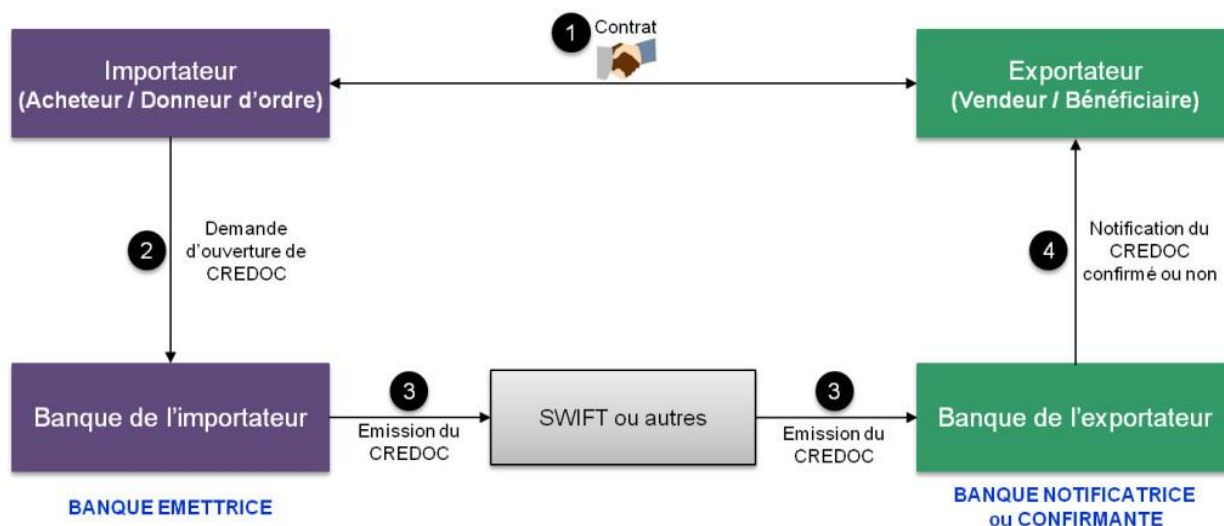
Nous allons récapituler Les différents intervenants dans le processus du crédit documentaire ainsi que leurs principaux rôles dans le tableau ci-dessous :

Intervenants	Definition et role
Donneur d'ordre	C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.
Banque émettrice	C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

Banque notificatrice	C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmante.
Banque confirmante	Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmante (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si : Les documents requis sont présenté conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés.
Bénéficiaire	C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p150

Figure 05 : Introduction au crédit documentaire.



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/trade-introduction-au-credit-documentaire/>.

2.2.3. Les différentes formes du crédit documentaire :

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

2.2.3.1. Le crédit documentaire irrévocable :

La banque émettrice est la seule à être engagée à payer l'exportateur contre la remise documents conformes au crédit documentaire, c'est-à-dire le risque de non-paiement et le risque commercial sont couverts par la banque émettrice, mais dans ce type du crédit documentaire. Le bénéficiaire n'est pas protégé contre le risque de défaillance de la banque émettrice ou le risque de non transfert des fonds et il est à savoir que depuis les nouvelles RUU 600. Le crédit documentaire ne peut être annulé ou modifié qu'avec l'accord de toutes les parties.

2.2.3.2. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement. C'est-à-dire les deux banques (émettrice et notificatrice), s'engagent à payer l'exportateur contre des documents conformes au crédit documentaire. Il faut que la confirmation soit autorisée par la banque émettrice sur instructions de l'importateur dans l'ouverture de crédit documentaire, si elle n'est pas autorisée. La banque notificatrice peut cependant apporter une garantie de paiement au bénéficiaire à travers une « une confirmation silencieuse »⁴⁶.

La confirmation assure le vendeur contre les risques de défaillance de la banque émettrice, les risques de non-transfert, les risques politiques ...etc. Le crédit ne peut être ni modifié ni annulé sans l'accord de toutes les parties.

2.2.3.3. Le crédit documentaire révocable :

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice. Sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.⁴⁷ (Il n'est plus utilisé en Algérie).

⁴⁶ (http://www.esamdis.com/import-export/import-export_confirmation_silencieuse_resu.html).

⁴⁷ (Article 8 des règles et usances et uniforme) de la CCI relatives au crédit documentaire.

2.2.4. Autres formes du crédit documentaire :

Pour répondre aux besoins de certaines activités commerciales et industrielles, le crédit documentaire démontre son adaptabilité et se décline selon plusieurs types de montages spécifiques. Ainsi dans le cadre d'opération de négoce, de sous-traitance, de contrat clé en main ou de courant d'affaires récurrents, acheteurs et vendeurs recourent à des crédits documentaires à particularités.

- Les plus fréquemment utilisés sont les :
 - crédits revolving ;
 - crédits transférables ;
 - crédits adossés ou back to back ;
 - crédits Green clause et Crédits Red clause.

2.2.4.1- Le crédit documentaire Revolving :

2.2.4.1.1. Définition :

Ce type de crédit documentaire évite à l'acheteur d'ouvrir plusieurs crédits dans le cadre d'un courant d'affaires régulier avec des expéditions de volume et de montant constant. Il se renouvelle selon des modalités diverses : montant global, nombre de renouvellements, périodicité, période validité. Par exemple, ce type de technique permet la remise en vigueur ou la reconduction automatique du crédit après la première utilisation dans les limites d'un plafond maximum autorisé⁴⁸.

⁴⁸ -Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p162.

2.2.4.1.2. Avantages et inconvénients du crédit Revolving :

Tab 04: Tableaux représentant les avantages et les inconvénients du crédit documentaire Revolving

Avantages	Inconvénients
-L'exportateur bénéficie d'un engagement de la banque émettrice pour le montant total du contrat. -L'importateur sécurise ses approvisionnement pour toute la période du contrat sans avoir à se soucier de remettre en place des ouvertures de crédit vis-à-vis du fournisseur pour chaque livraison, d'où, souplesse et simplicité en fonction des clauses insérées dans le crédit documentaire.	-L'exportateur doit vérifier qu'en cas de retard d'une expédition ou de non- utilisation d'une tranche, le montant concerné peut être reporté sur les expéditions suivantes. -Le donneur d'ordre restreint ses capacités de faire émettre de nouveaux crédits documentaires car la banque émettrice comptabilise l'engagement pour la totalité du montant. La ligne crédit import est utilisée et donc indisponible pour d'autres transactions

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p163.

2.2.4.2- Le crédit documentaire Transférable :

Dans le cadre des opérations de négociation international ou de la sous-traitance, le crédit documentaire transférable répond à deux objectifs :

- Sécuriser l'opération vis-à-vis du fournisseur qui souhaite s'assurer du paiement du négociant.
- Financer l'opération, l'entreprise de négoce pouvant être amenée à régler le fournisseur avant la réalisation du crédit.

2.2.4.2.1. Définition :

Le crédit documentaire transférable est un crédit documentaire irrévocable qui permet au bénéficiaire du crédit (premier bénéficiaire) de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires (bénéficiaires du transfert). Dans un tel schéma, le négociant assume la responsabilité de premier bénéficiaire du crédit vis-à-vis du donneur d'ordre. Il est «

l'exportateur » et à ce titre est responsable du respect des délais de fabrication, de livraison, de la préparation des documents. N'étant pas le fournisseur de la marchandise, il délègue cette responsabilité à un ou plusieurs fabricants qui auront le statut de seconds bénéficiaires. Ceux-ci n'ont aucun lien avec le donneur d'ordre.

2.2.4.2.2. Avantages et inconvénients :

Tab 05 : tableau représentant les avantages et inconvénients de crédit transférable

Avantages	Inconvénients
-Facile à mettre en œuvre. -Permet de gérer des affaires sans disposer de la trésorerie nécessaire, car cette technique ne mobilise pas de la ligne auprès de la banque transférante. -Si le crédit documentaire est confirmé, le transfert emporte l'engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur.	-N'est pas toujours possible. -Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf montage spécifique. -Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008,

2.2.4.3- Le crédit documentaire adossé ou Back to back :

2.2.4.3.1. Définition :

En cas d'impossibilité de transférer un crédit, le bénéficiaire du crédit peut demander à la banque notificatrice/confirmatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur de ses sous-traitants. Si elle y consent, le second crédit devra être libellé de telle façon que les documents requis, ainsi que toutes les autres conditions, permettent la réalisation du premier crédit (crédit de base). Le second crédit prend le nom de « crédit adossé » (back to back letter of credit).⁴⁹

Le crédit de base et le crédit adossé constituent deux opérations distinctes qui ne sont pas juridiquement liées, alors même que les deux crédits constituent un ensemble destiné à

⁴⁹ Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p16.

sécuriser une opération économique homogène. La banque notificatrice du crédit de base devient la banque émettrice du crédit adossé. Le bénéficiaire du crédit de base devient le donneur d'ordre du crédit adossé et à ce titre est responsable de la couverture des paiements effectués par la banque émettrice du crédit adossé au titre de ce crédit.

2.2.4.3.2. Avantages et inconvénients :

Tab 06 : tableau représentant les avantages et inconvénients du Credoc back to back

Avantages	Inconvénients
-Si les conditions du crédit documentaire back to back coïncident avec celles du crédit documentaire de base (opération dite concordante), le risque est moins grand pour l'intermédiaire ou la banque émettrice du crédit documentaire back to back.	-La banque émettrice du crédit documentaire back to back contracte un engagement indépendant du crédit documentaire de base vis-à-vis de l'intermédiaire.

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008,

2.2.4.4- Crédit documentaire Red clause :

Un crédit red clause comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.

2.2.4.5- Crédit documentaire Green clause :

Le crédit documentaire green clause fonctionne de façon similaire. Cependant l'avance de fonds par la banque notificatrice est subordonnée à la présentation de documents prouvant l'existence réelle des marchandises (café, coton, bois...) tels que : certificat de stockage ou d'entreposage, certificat d'assurance, gage sur la marchandise reçue de transitaire ou certificat d'inspection.

Les avances ont lieu avant expédition des marchandises, lesquelles sont le plus souvent nanties en faveur de la banque qui avance les fonds (banque émettrice ou banque confirmante selon le montage du crédit).

Le crédit green clause comporte moins de risque qu'un crédit red clause, tant pour la banque qui procède à l'avance des fonds que pour l'importateur (donneur d'ordre).

Section03 : Le déroulement et la réalisation du Credoc.

2.3. Le processus et les modalités du crédit documentaire :

La procédure du crédit documentaire est regroupée en trois phases, la première est l'ouverture du crédit documentaire, la réalisation et enfin le règlement.⁵⁰

2.3.1. L'ouverture du crédit documentaire :

Elle comporte quatre étapes, l'instruction d'ouverture, l'ouverture du crédit documentaire, la notification et l'expédition des marchandises.

2.3.1.1. L'instruction d'ouverture du crédit documentaire :

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat d'une marchandise ou d'une prestation. Encore faut-il que ce contrat soit clair, net, sans possibilité d'interprétation différente, qu'il s'appuie sur un incoterm donné et des spécifications précises. Des lors, se pose le problème de la sécurité de paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord l'acheteur va donner ses instructions d'ouverture à sa propre banque, la banque émettrice.

Des formulaires pré-imprimés, généralement alignés sur le système de codification Swift permettant les échanges de données informatisées entre banques, sont mis à la disposition des acheteurs.

Dès lors l'acheteur indique qu'il est prêt à payer, par l'intermédiaire de sa banque, telle somme (devise de paiement précisée) contre la fourniture de marchandises (spécification précise de cette marchandise) moyennant la présentation de tels documents (description précise des documents), expédition des marchandises pas plus tard que telle date, validité du crédit documentaire expirant à telle autre date.

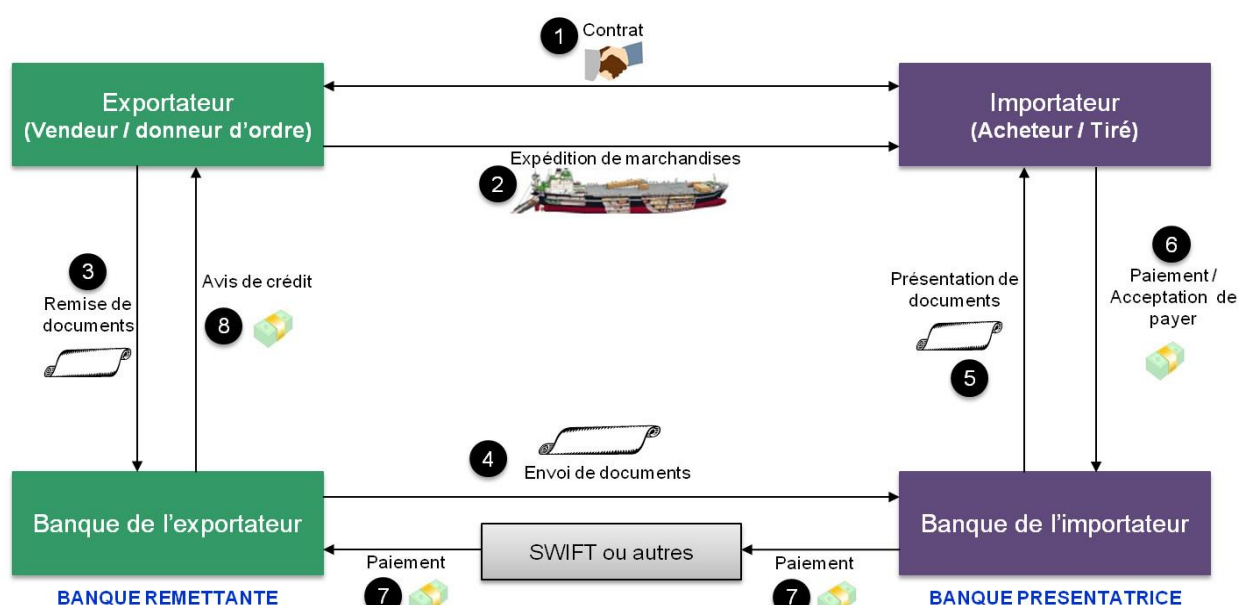
2.3.1.2. Ouverture du crédit documentaire :

La banque émettrice ouvre le crédit documentaire, dans le cas où il est confirmé, elle procède à l'ouverture par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays du vendeur. L'acheteur ayant demandé d'ouvrir un crédit documentaire irrévocable et confirmé, la banque émettrice demande à la banque notificatrice d'ajouter sa confirmation. La banque émet le crédit documentaire électroniquement par le system SWIFT qui transmet le message d'émission à la banque notificatrice. C'est toujours par

⁵⁰ -<http://lemondedudroit.fr/affaires-internationales-international/145075.html>, Consulté le 03/06/2021.

ce même système que les banques s'échangent des messages codifiés, garants de leur authenticité. Dans la norme SWIFT, MT signifie «message type» suivi d'un nombre à trois chiffres indiquant la catégorie de produits ou d'instruments financiers. Pour le Trade finance nous trouvons les messages MT400 pour les remises documentaires et MT700 pour les crédits documentaires, à leur tour, sous-divisées en message spécifiques.

Figure n°06 : déroulement de crédit documentaire.



Source: <https://www.google.dz/search?q=deroulement+de+credoc&hl>.

2.3.1.3 Notification du crédit documentaire :

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit documentaire et, si elle y a été invitée, y ajoute sa confirmation. Ce faisant, elle s'engage irrévocablement à payer le vendeur si les documents sont conformes et les délais respectés. Précisons que la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation, mais dans ce cas, elle doit prévenir sans délai la banque émettrice⁵¹.

La confirmation doit être demandée ou autorisée par la banque émettrice. Elle l'indique dans le champ 49 du message SWIFT contenant les instructions de confirmation. Il est rempli de trois manières :

⁵¹ Article 8d des RUU 600.

- CONFIRM : La banque émettrice autorise la banque notificatrice à ajouter sa confirmation.
- MAY ADD : La banque notificatrice est autorisée à ajouter sa confirmation si le bénéficiaire le souhaite.
- WITHOUT : La banque notificatrice n'est pas autorisée à ajouter sa confirmation. Même en étant autorisée, la banque notificatrice ajoute sa confirmation si elle a convenance et si elle dispose de lignes de crédits spécifiques pour le faire. De plus, si de telles lignes de crédit sont autorisées, elles doivent être disponibles au moment de la demande. Si, pour des raisons de crédit (pas d'autorisation, ligne en dépassement, maturité trop lointaine), la banque ne souhaite pas ajouter sa confirmation, elle est tenue d'informer la banque émettrice sans retard. Dans ce cas, elle notifie simplement le crédit documentaire au bénéficiaire sans confirmation de sa part. Si la banque notificatrice n'est pas autorisée à ajouter sa confirmation et que le bénéficiaire désire avoir une confirmation, celle-ci peut accepter d'ajouter sa confirmation cela est appelé par la «confirmation silencieuse». Ce qui la différencie d'une confirmation officielle, c'est qu'à aucun moment, la banque émettrice n'en est avisée.

La banque confirmante assume le risque financier de la banque émettrice, le risque politique (non transfert) ainsi que le risque technique lié à l'examen des documents. Cette confirmation silencieuse porte le même engagement que la confirmation traditionnelle. Plusieurs conditions sont nécessaires pour le bon déroulement d'une telle transaction. Le crédit documentaire doit être restrictif aux caisses de la banque et la confirmation silencieuse doit faire l'objet d'un accord bilatéral entre la banque confirmante et le bénéficiaire sous forme d'une convention. Cette convention spécifie les obligations et les engagements de la banque confirmante et du bénéficiaire.⁵²

2.3.1.4. Expédition des marchandises :

En prenant soin de respecter la date limite d'expédition fixée au crédit, le vendeur expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévus au contrat.

⁵² David Leboiteux : Op.cit, p.74.

2.3.2. La réalisation d'un crédit documentaire :

Pour la banque émettrice une utilisation de crédit documentaire consiste à la réception, de la part du bénéficiaire via sa banque ou une banque correspondante, de documents relatifs à un crédit documentaire ouvert préalablement ainsi qu'au paiement des documents, s'ils sont conformes, à la banque qui les transmet, par le débit du compte du donneur d'ordre, ci-dessous les étapes détaillées :

2.3.2.1. Présentation des documents :

En contrepartie de la prise en charge des marchandises pour expédition, le transporteur remet au vendeur le titre de transport : connaissance, lettre de transport aérien, lettre de voiture ferroviaire ou routière, récépissé postal .etc.

Il est de l'intérêt de l'exportateur de maîtriser son mode de transport car cela implique le contrôle des documents qu'il doit remettre à sa banque. D'où la préférence d'un incoterm comme le CIF qui lui permettra d'exiger plus facilement de son transporteur et de son assureur la remise des documents à bonne date. Il est aussi nécessaire de bien intégrer la dimension du transport et de la logistique afin de respecter le calendrier du crédit documentaire et acheminer les documents auprès de la banque dans les temps. En les adressant avant les dates butoir, l'entreprise se réserve ainsi du temps pour modifier ou faire et d'irrégularités par la banque. L'exportateur dispose de 21 jours calendaires maximum auprès de la date d'expédition pour remettre les documents à sa banque, au plus tard à la date limite de validité du crédit.

2.3.2.2. Analyse des documents :

Le délai de vérification est normalisé, c'est-à-dire que la banque dispose de 5 jours ouvrés suivant le jour de présentation pour examiner les documents. De même, la banque émettrice, en bout de chaîne, dispose de ce même délai. Si ce délai est dépassé la banque en charge d'examiner les documents ne pourra plus faire valoir une non-conformité éventuelle des documents et sera engagée à réaliser le crédit documentaire. Voici une liste de documents et des points qui font l'objet d'un examen par la banque :

• **Facture commerciale :**

Selon l'article 26 du règlement n°07-01 du 03 février 2007, relatifs aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger, la facture commerciale doit contenir: Nom et adresse de l'acheteur, La facture est-elle bien émise par le bénéficiaire

du crédit documentaire ? Désignation et référence des marchandises : la description de la marchandise correspond-elle bien à celle du crédit documentaire ? Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou de services, Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat, Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services, Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais (incoterms), Les conditions de paiement.

• Document de transport :

Présence du jeu complet de connaissance, nom du transporteur et responsabilité des signataires du document, port d'embarquement et de débarquement des marchandises, existence de clauses de boycott affectant le navire ou la compagnie maritime ?, le connaissance mentionne-t-il l'annotation on board ? Y a-t-il des réserves ? La mention relative au fret est-elle conforme au crédit ? CIF port de destination, la mention « fret payé » est-elle stipulée ? Le connaissance maritime permet à la banque d'avoir la preuve de l'embarquement de la marchandise et d'identifier le nom et l'existence du navire grâce à son numéro IMO.

A l'aide de site internet spécialisé la banque va vérifier l'itinéraire du navire s'il est soumis à un embargo Le navire affrété ne doit pas faire appartenir à une compagnie dont le pays fait l'objet de sanctions internationales.

• Documents d'assurance :

Présence de la police, d'un certificat, d'une note de couverture comme indiqué dans le crédit documentaire, signature autorisée par la compagnie d'assurance ou l'agent, la description des marchandises correspond-elle à celle de la facture ? La couverture des marchandises prend-elle effet depuis le port d'embarquement désigné jusqu'au port de déchargement ou au lieu de livraison, selon le cas ? Le certificat est-il endossé de manière appropriée ? Pour les crédits documentaires, la valeur par défaut du certificat ou de la police d'assurance est-elle d'au moins 110% de la valeur de la marchandise.

2.3.2.3. Le règlement :

2.3.2.3.1. Paiement du bénéficiaire :

En partant de l'hypothèse que les documents stipulés dans le crédit ont une présentation conforme, et que les dates limites sont respectées, la banque confirmante paie les

documents. Certes, la marchandise est déjà partie, mais le vendeur réalise sa sécurité de paiement (dans le cas où le crédit documentaire est confirmé) : il est payé dans son pays, par une banque de son pays, sur présentation des documents.

2.3.2.3.2. Transmission des documents à la banque émettrice :

La banque notificatrice et confirmante a donc procédé au paiement. Le crédit documentaire ouvert présente la façon dont la banque notificatrice et confirmante se rembourse.

2.3.2.3.3. Remboursement de la banque notificatrice et confirmante :

A la transmission des documents à la banque émettrice, celle-ci rembourse la banque notificatrice et confirmante, selon les modalités prévues lors de l'ouverture du crédit.

2.3.2.3.4. Levée des documents :

La banque émettrice remet les documents à son client, l'acheteur, et le débite dans ses comptes.

2.3.2.3.5. Paiement à la banque émettrice :

Le paiement par crédit documentaire est un système à « tiroirs » : Premier tiroir, celui du bas : le paiement de la banque notificatrice au vendeur. Deuxième tiroir, celui du milieu : paiement de la banque émettrice à la banque notificatrice. Troisième tiroir, celui du haut : paiement de l'acheteur à la banque émettrice.

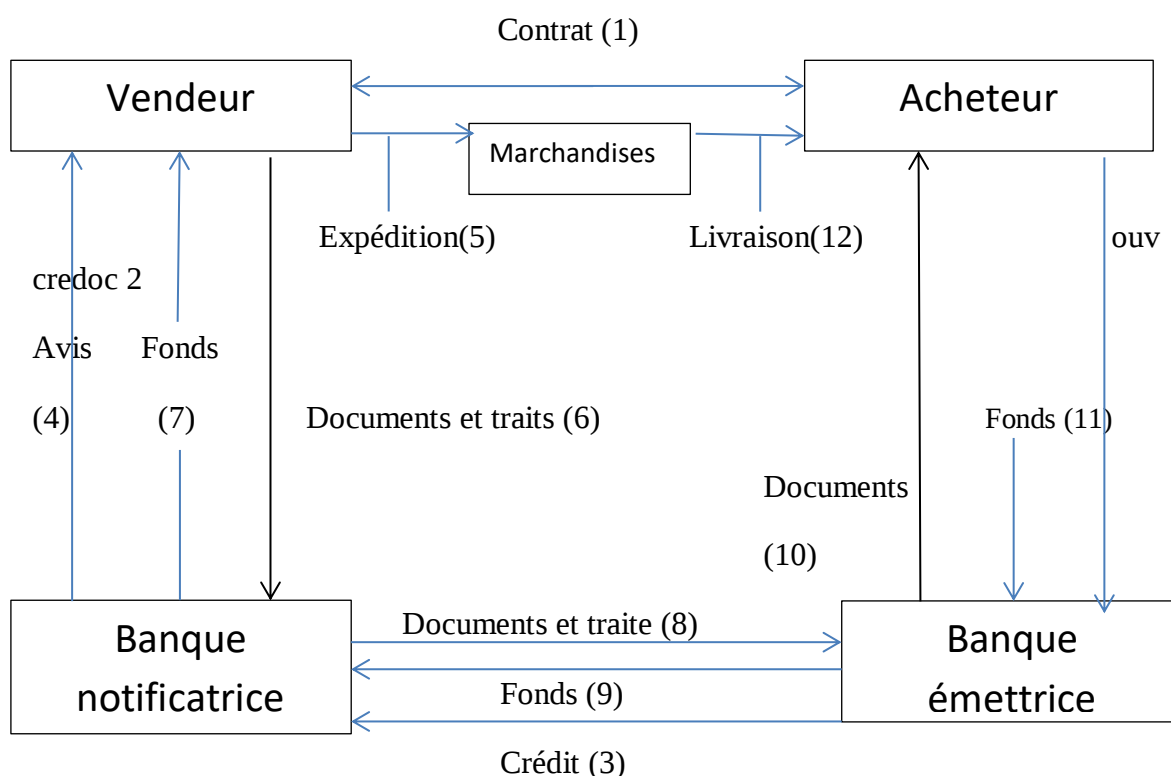
2.3.2.3.6. Réclamation des marchandises à la compagnie maritime :

En possession d'un connaissement original à son ordre ou endosse à son ordre, l'acheteur peut se porter « réclamateur » de la marchandise auprès du consignataire de la compagnie maritime au port d'arrivée.

2.3.2.3.7. Remise des marchandises à l'acheteur :

Sur présentation d'un connaissement original, la marchandise est remise à son porteur, donc l'acheteur (ou son mandataire : un transitaire portuaire, par exemple). Celui-ci a donc payé la marchandise à sa banque et a reçu les documents qui permettent d'en prendre possession, de la dédouaner...etc.

Figure n°07 : la chronologie du crédit documentaire.



Source : la banque

- 1- Demande d'ouverture du crédit documentaire : L'acheteur demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire qui doit être notifié sans confirmation de la part de la banque du vendeur. Dans les instructions d'ouverture, l'acheteur remplit un formulaire en spécifiant les documents requis pour l'importation de la marchandise.
- 2- Ouverture du crédit documentaire : La banque de l'acheteur émet le crédit documentaire et le fait parvenir par le réseau SWIFT à la banque du vendeur. L'acheteur reçoit alors une copie de l'envoi.
- 3- Notification de l'ouverture du crédit documentaire : La banque du vendeur avise son client qu'il a reçu un crédit documentaire en sa faveur.
- 4- Expédition de la Marchandises : Le bénéficiaire expédie la marchandise et prépare les documents demandés selon les instructions du crédit documentaire.
- 5- Connaissements.
- 6- Arrivée de la Marchandises.

- 7- Documents et factures : Le bénéficiaire présente les documents à sa banque.
- 8- Avis de paiement / paiement : La banque du vendeur vérifie que tous les documents sont conformes à ce qui a été exigé dans le crédit documentaire. En cas d'erreurs, son client n'est plus assuré d'être payé.
- 9- Envoie des Documents : La banque du vendeur envoie les documents à la banque de l'acheteur et demande à être payée.
- 10- Paiement : Si tout est conforme, la banque de l'acheteur procède au paiement à la banque du vendeur.
- 11- Remise des Documents : La banque de l'acheteur débite son client du montant du crédit documentaire et lui remet tous les documents.
- 12- Récupération des Documents : L'acheteur peut alors dédouaner la marchandise et en prendre possession.
- 13- paiement : La banque du vendeur paie son client.

2.3.2.3.8. Les avantages et les inconvénients du Credoc :

a) Avantages :

- La sécurité vis-à-vis de l'exportateur : expédition des marchandises avant leur paiement, dûment prouvée par la liasse documentaire.
- La sécurité vis-à-vis du banquier/ recours contre la banque si elle ne respecte pas les instructions claires et précises données lors de l'ouverture.
- Moyen de pression sur le vendeur : fixation de différentes obligations à exécuter, dans un délai fixé à l'avance.
- Moyen de financement à court terme : l'acheteur ne paie qu'après la vérification de la conformité de liasse documentaire.
- L'exportateur est protégé contre le risque politique et/ou commercial.
- Avance de trésorerie et rapidité de paiement. La banque négociatrice règle la créance, ou accepte la traite directement dans son pays, après la vérification de la conformité des

documents. - Protection contre le risque technique : rédaction de l'ouverture du crédit par ses soins.

- Sécurité de remboursement : protection contre le risque commercial en exigeant un connaissance à son ordre pour exercer son droit de gage

b) Inconvénients:

- Complexité : technique très procédurale qui met en jeu au minimum quatre parties qui ont chacune des obligations particulières.

- Lenteur : ouverture du crédit par l'acheteur.

- Examen des risques par la banque avant d'accepter de s'engager.

- Examen des documents par les banques.

- Cout : nombreuses commissions bancaires dont le nombre et le taux varient en fonction des éventuels incidents.

- Aucune garantie sur l'état et la qualité des marchandises.

Conclusion:

Les techniques les plus utilisées dans le financement des transactions internationales sont le crédit documentaire et la remise documentaire.

Le crédit documentaire est un outil très efficace malgré son cout élevé mais sécurisé pour faire face aux préoccupations pour assouplir la relation entre l'exportateur et l'importateur. C'est la solution la plus appropriée.

Le virement par SWIFT est l'instrument le plus rapide et le plus sécurisé dans l'opération du commerce international.

Afin de mieux cerner ce mode de financement, l'hypothèse théorique reste insuffisante, elle sera réconfortée par une étude pratique au titre du troisième chapitre.

Chapitre III:

***ASSURER LA MISE EN
ŒUVRE D'UN CREDIT
DOCUMENTAIRE-ETUDE DE
CAS AU SEIN DE LA BNA.***

Chapitre III:ASSURER LA MISE EN ŒUVRE D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE-ETUDE DE CAS AU SEIN DE LA BNA

Introduction :

Afin de mieux cerner et comprendre les différentes étapes du déroulement d'un crédit documentaire et après une étude théorique sur ce dernier, nous allons procéder à une analyse d'un crédit documentaire à l'import traité par la BNA agence 442.

Dans ce qui suit, on essayera en particulier de montrer comment un contrat commercial se réalise entre l'importateur et son fournisseur (exportateur), l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire, d'un dossier de crédit documentaire et l'apurement du dossier de domiciliation.

Par la suite on a essayé d'analyser une enquête pour trouver des réponses à notre problématique et notre hypothèses.

Et enfin on va étudier un cas pratique réalisé au sein de la BNA « agence 442».

L'exemple choisi traite le financement d'une importation par Credoc entre l'acheteur Algérien et un fournisseur Italienne.

Ce chapitre est de ce fait subdivisé en trois sections :

- Section I : présentation du lieu de stage.
- Section II : la démarche méthodologique de l'enquête.
- Section III : traitement d'un dossier de Credoc à l'importation au sein de la BNA.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.

3.1. Présentation de la banque nationale d'Algérie :

Notre stage se déroule au niveau de l'agence BNA 442 sise boulevard takarli abderrezzak (BLIDA), d'abord Nous allons présenter brièvement la BNA l'historique sa mission et ses objectives ensuite la présentation et l'organisation de l'agence BNA 442. Enfin la présentation du service du commerce extérieur ainsi que son organisation.

3.1.1. Historique sur la banque nationale d'Algérie⁵³ :

1966

La première Banque commerciale nationale, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), a été créée le 13 juin 1966. Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et elle était chargée en outre du financement de l'agriculture..

1982

La restructuration de la BNA a donné naissance à une nouvelle Banque, BADR, spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.

1988

La loi n° 88-01 du 12 janvier 1988 portant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec notamment :

1-Le retrait du Trésor des circuits financiers et la non centralisation de distribution des ressources par le Trésor.

2-La libre domiciliation des entreprises auprès des banques,

3-La non automaticité des financements.

1990

La loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit quant à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle a mis en place des dispositions fondamentales

⁵³ <https://www.bna.dz/fr/>

dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.

La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle principalement des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

1995

la BNA était la première Banque qui a obtenu son agrément par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit le 05 septembre 1995.

2009

Au mois de juin 2009, le capital de la BNA est passé de 14,6 milliards de dinars algériens à 41,6 milliards de dinars algériens.

2018

Au mois de juin 2018, le capital de la BNA est passé de 41,6 milliards de dinars algériens à 150 milliards de dinars algériens.

3.1.2. Mission de la banque nationale d'Algérie :

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

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

- Recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursables à vue, à préavis, à terme ou échéance fixe, émettre des bons et obligations : emprunté pour les besoins de son activité.
- Effectuer et recevoir tous paiements en espèces ou par chèques, virements, domiciliations, mises à disposition, lettres de crédit, accréditifs et autres opérations de banque.
- Consentir sous toutes formes des crédits, prêts ou avances avec ou sans garanties, tant par elle-même qu'en participation.

- financer par tous modes les opérations de commerce extérieur.
- Accepter ou conférer toutes hypothèques et toutes autres suretés, souscrire tous les engagements de garantie par acceptations, endossements, avals, cautions du croires, crédits documentaires irrévocables, confirmation de remboursement ou renonciation à des recours légaux ; constituer toutes cautions réelles.
- Remplir le rôle de correspondants d'autres banques. Elle pourra prendre sous toutes formes, tous intérêts et participations, dans toutes sociétés ou entreprises algériennes ou étrangères, ayant un objet similaire ou de nature à développer ses propres affaires.

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

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

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

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

- ✓ S'adapter aux règles de la commercialité dans ses rapports avec sa clientèle commerciale qui connaît déjà de profonds changements dans ses structures et son organisation.
- ✓ Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, contrepartie des crédits et par la promotion des services qui directement ou indirectement peuvent encore augmenter d'avantage cette rentabilité.
- ✓ La préservation de ses propres équilibres.
- ✓ Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et des conditions plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale.

3.1.4. Organisation de la banque nationale d'Algérie ⁵⁴:

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

Structures rattachées à la Direction Générale:

Secrétariat Général:

DOMP : Direction de l'Organisation des Méthodes et Procédures.

Inspection Générale:

I.R.A : Inspection Régionale d'Alger

I.R.B : Inspection Régionale de Blida

I.R.C : Inspection Régionale de Constantine

I.R.O : Inspection Régionale d'Oran

I.R.B.E : Inspection Régionale de Bejaia

I.R.G.S : Inspection Régionale du Grand Sud

D.A.I : Direction de l'Audit Interne

Structures rattachées à la Division International:

DMFE : Direction des Mouvements Financiers avec l'Etranger.

DRICE : Direction des Relations Internationales et du Commerce Extérieur.

DOD : Direction des Opérations Documentaires.

Structures rattachées à la Division Engagements:

DGE : Direction des Grandes Entreprises.

DPME : Direction des Petites et Moyennes Entreprises.

DCPS : Direction de Crédit aux Particuliers et Spécifiques.

⁵⁴ <https://www.bna.dz/fr/>

Structures rattachées à la Division Exploitation et Action Commerciale:

DMC : Direction du Marketing & Communication.

DAC : Direction de l'Animation Commerciale.

DSRE : Direction de support au réseau d'exploitation.

DFP : Direction de la Finance Participative.

Structures rattachées à la Division Recouvrement, Etudes Juridique et Contentieux:

DEJC : Direction des Etudes Juridiques et du Contentieux

DSERC: Direction du Suivi des Engagements et du Recouvrement de Créances.

DRG : Direction des Réalisations des Garanties.

Structures rattachées à la Division des Instruments de Paiement et Monétique :

D.M : Direction de la Monétique.

D.I.P : Direction des instruments de paiement

Structures rattachées à la Division Systèmes d'Information:

DPS : Direction de la Production et des Services

DTA : Direction des Technologies et de l'Architecture

DDEP : Direction du Développement Etudes et Projet

Structures rattachées à la Division Financière:

DMF : Direction de Marchés Financières

DCG : Direction du Control de Gestion

DC : Direction de la Comptabilité

Structures rattachées à la Division des Risques, Contrôle et Conformité:

D Conformité : Direction de la Conformité.

DCP : Direction de contrôle Permanent.

DGR : Direction de la Gestion des Risques.

C.S.S.I : Cellule de Sécurité des Systèmes d'Information

Structures rattachées à la Division Gestion des Moyens Matériels et des Ressources Humaines:

DRH : Direction des Ressources Humaines.

DF : Direction de la Formation.

DMG : Direction des Moyens Généraux.

DPP : Direction de la Préservation du Patrimoine.

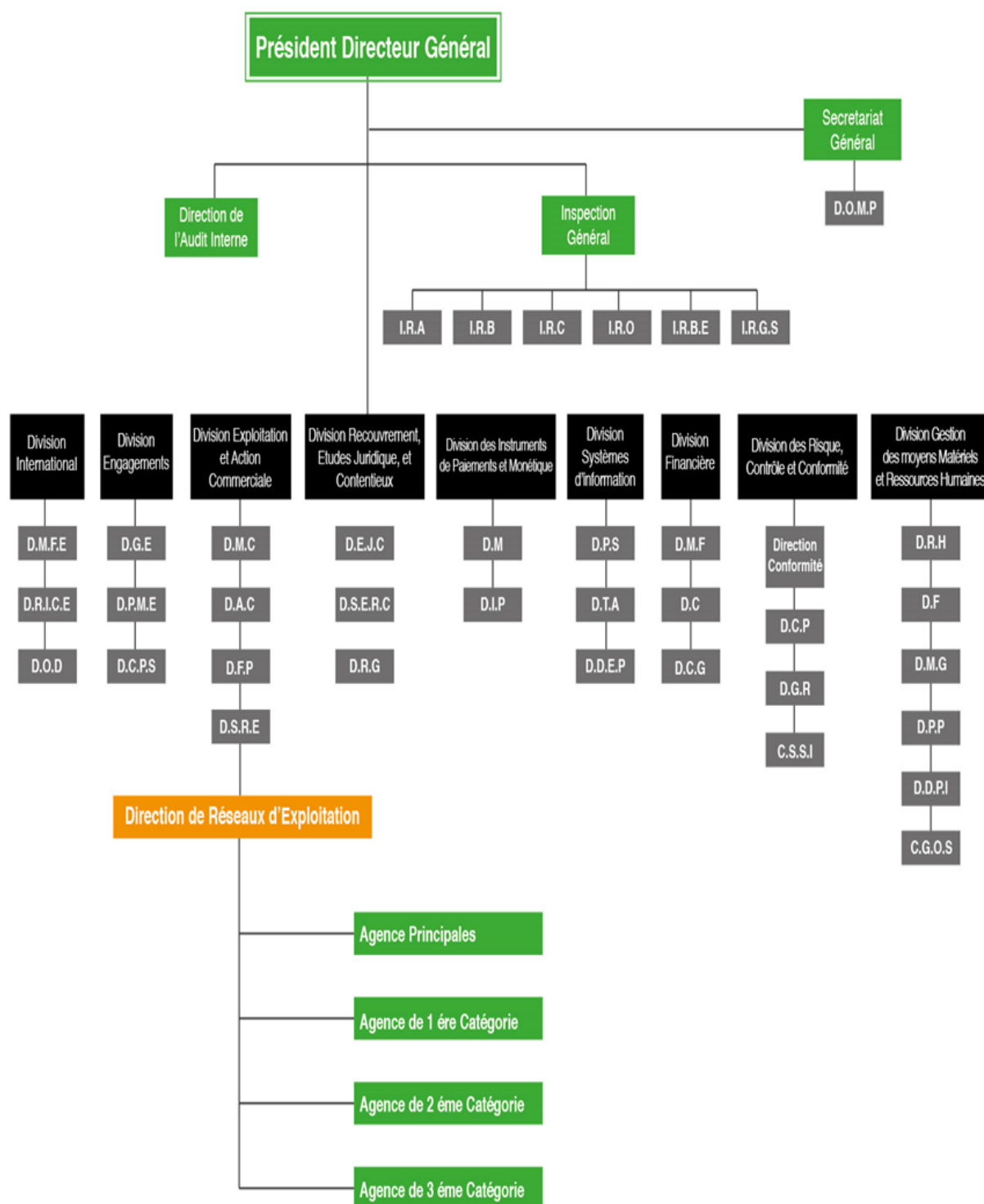
DPPI : Direction du Développement du Patrimoine Immobilier.

CGOS : Centre de Gestion des Œuvres Sociales.

Réseau d'Exploitation :

Le réseau d'exploitation de la BNA compte 19 Directions Régionales d'Exploitation qui supervisent 217 agences de différentes catégories implantées sur tout le territoire national.

Figure n°08 : ORGANIGRAMME de la BNA.



Source: <https://www.bna.dz/fr/a-propos-de-la-bna/organigramme.html>.

3.2. La présentation de l'agence:

3.2.1. Présentation :

L'agence principale « AP » BLIDA « agence 442 », est l'une des agences les plus importantes du pays, de par le nombre de ses clients et de par son chiffre d'affaire annuel. L'agence est placée sous l'autorité de la directrice d'agence et rattachée hiérarchiquement à sa direction régionale conformément à la configuration du réseau.

3.2.2. Mission de l'agence :

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

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

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

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

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

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

3.2.3. Organisation d'une agence de la BNA :

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

- ✓ Agence principale.

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

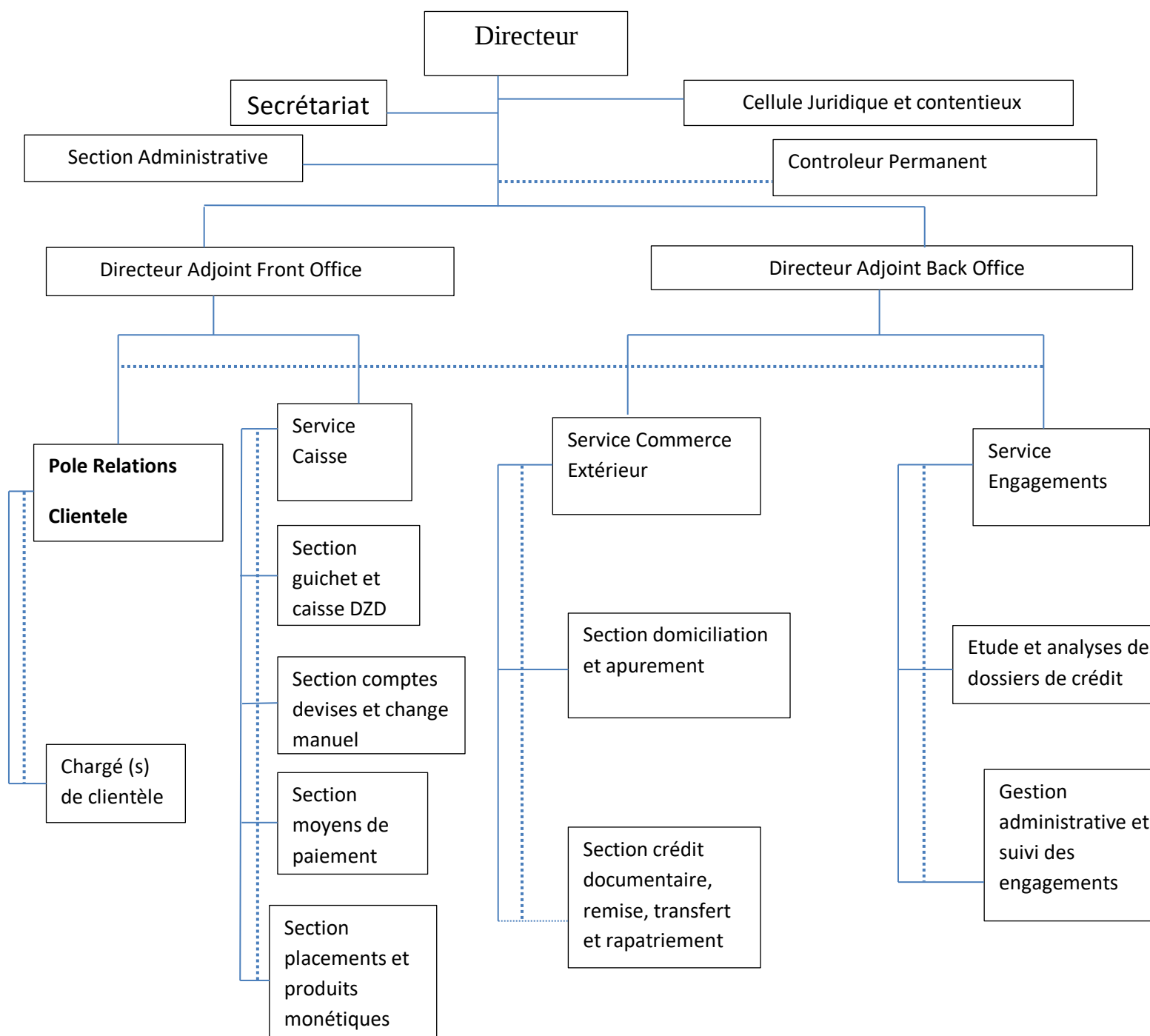
L'agence principale et celle de première catégorie sont dirigées par un directeur et deux directeurs adjoints selon leur importance et le nombre de clientèle géré.

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

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

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

Figure n°09 : ORGANIGRAMME DE L'AGENCE BNA



Source : BNA

3.3. Présentation du service commerce extérieur:

3.3.1. Présentation du service :

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

3.3.2. Organisation du service :

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

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

3.3.3. Place et rôle du service :

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

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

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

3.3.4. Relations du service :

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

➤ **Relations internes :** Il existe de sorte de relations internes :

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

b) Relation internes hiérarchiques : Ce service est sous l'autorité directe du chef de service commerce extérieur, du sous-directeur et du directeur de l'agence.

➤ **Relations externes :** Le service commerce extérieur communique avec plusieurs administrations et organismes, on y trouve :

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

Section02 : la démarche méthodologique de l'enquête .

Pour mieux cerner notre problématique nous avons jugé utile de mener une étude qualitative sur le terrain.

Pour réaliser cette étude ; nous avons préconisé une démarche méthodologique, que nous pensons adapter à la nature de notre recherche.

Cette méthodologie s'articule autour d'entretiens individuels auprès des responsables de la direction du **commerce extérieur** au sein de la **BNA**.

4.1. Notion de base sur l'entretien :

4.1.1. Définition :

C'est un rapport oral, en tête à tête, entre deux personnes dont l'une transmet à l'autre des informations sur un sujet prédéterminé⁵⁵.

L'entretien permet de recueillir les informations personnelles et à caractère intime sur un sujet donné, il consiste à être en contact direct avec l'interviewé dans une séance de questionnements adressée à une ou à plusieurs personnes choisies fortuitement dans le but de collecter les informations permettant d'atteindre l'objectif de recherche.

4.1.2. Les types d'entretien :

- **Entretien non directif:**

Ce type d'entretien est plus structuré, et le degré de liberté y est un peu plus réduit. On y recourt pour une recherche d'information ou d'opinions de niveau assez générale.

- **Entretien semi directif :**

Dans ce type, le chercheur pose peu de question il laisse le choix à la personne interviewée mais il demande des explications ; des arguments et des exemples.

- **Entretien directif :**

Dans ce type le chercheur dirige la communication, il pose des questions liées au sujet de sa recherche. Ce type permet d'approfondir le sujet de recherche.

⁵⁵ OUACHRINE (Hassane), CHABANI (Smain) : Guide de Méthodologie de la Recherche en Sciences Sociales .

Pour réaliser notre étude, nous avons choisis une technique la plus adaptée qui est l'entretien semi directif, cette méthodologie s'articule autour d'entretiens individuels auprès des responsables de service de commerce extérieur au sein de la BNA.

4.1.3. Objectif de l'enquête :

L'enquête a été réalisée auprès des responsables en relation directes avec le service commerce extérieur afin de trouver une réponse exacte à notre problématique énoncée, et faire sortir l'impact du crédit documentaire sur le financement du commerce extérieur de manière efficace à la compétitivité de la BNA.

4.1.4. Les principales variables de l'enquête :

Notre enquête nécessite de définir les principales variables sur les quelles notre étude doit être basée. Ces variables ont été réduits aux critères d'évaluations et de mesure de l'impact de Credoc. On a :

la complexité, couverture de risque, Ainsi les critères des coûts. Ces derniers représentent des indicateurs de mesure de l'efficacité de la Credoc maintenus par le service commerce extérieur afin d'atteindre les objectifs prévus au niveau de cette dernière et aussi au niveau de la BNA.

4.1.5. Le choix des personnes interviewées :

Nos questionnements sont destinés à un individu responsable actuels de sexe féminin d'une moyenne d'âge de 35 ans dotés d'une expérience confirmée dans la banque.

Le choix des personnes interviewées est très important, car ces personnes représentent l'ensemble des objectifs qui possèdent l'information dont on a besoin pour répondre à notre études.

Pour réussir notre étude et mieux comprendre le financement du commerce extérieur. Nous avons interrogé une seule personne dans la banque qui ont relation directe avec la technique du Credoc (spécialistes dans le domaine) et qui ont une expérience dans la banque.

4.1.6. La rédaction de l'entretien:

Notre entretien comprend 15 questions,

Nous avons structuré notre guide en deux parties :

- Texte de présentation de notre objet de recherche suivi d'une formule de politesse en assurant aux concernés que les informations fournies lors des entretiens seront utilisées pour des fins purement scientifiques.

- corps du guide contenant des questionnements semi-directifs visant un seul objectif.

Pour la directrice de la direction de commerce extérieur, les questions portent sur :

- Leurs tâches.
- Le rôle du service commerce extérieur.
- L'impact de Credoc adaptée sur le financement de commerce extérieur.
- la spécificité de Credoc.
- les enjeux et limites de l'utilisation du Credoc au cours des opérations d'importations pour les entreprises.
- la particularité du crédit documentaire pour qu'il soit devenu la technique de garantie et de sécurisation de paiement par référence.

4.1.7. L'analyse des réponses des guides d'entretiens :

Après avoir collecté les réponses, nous avons opté pour la démarche d'analyse suivante :

Question 1: Vous êtes chargé d'études de service commerce extérieur au sein de la BNA, pouvez-vous nous dire en quoi consiste vos tâches ?

Réponse : Autant que chargé d'études de service commerce extérieur mes tâches au sein de ce service se présentent comme suit :

- La prise en charge des demandes des domiciliations et des opérations d'importation ou d'exportation émanant de la clientèle.
- Le contrôle de la conformité et la régularité des opérations de domiciliation.
- L'apurement des dossiers de domiciliation à l'import et à l'export.
- Réceptionner et vérifier les ordres d'ouverture des crédits documentaires et de remise documentaire et de constituer les provisions reçues en garantie.
- Réceptionner l'ensemble des produits des cessions en devise provenant des rapatriements reçus de l'étranger.

- D'observer le dispositif de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

Analyse :

La chargée d'études de service commerce extérieur est ainsi responsable de la bonne exécution des orientations en s'assurant de l'application de toutes les procédures de service commerce extérieur conformément à la réglementation en vigueur. Elle est également responsable afin d'atteindre des objectifs pour l'intérêt du développement de notre économie nationale.

Question 2 : Quelle est le rôle de la BNA dans le financement des opérations du commerce extérieur ?

Réponse : Le rôle que joue la banque dans les opérations du crédit documentaire est primordial, elle veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévues et sur les transferts de fonds vers la banque du bénéficiaire. C'est donc l'intervention du système bancaire dans tout le processus de réalisation du crédit documentaire qui offre cette garantie.

Analyse :

Selon cette réponse, Notre interlocuteur est unanime que leur banque leur offre une garantie et assurance pour conclure leurs opérations commerciales malgré la lenteur qui s'y génère. Le crédit documentaire est exigé surtout par l'exportateur pour garantir son paiement par la banque de l'importateur qui devient émettrice de transfert de fonds vers la banque réceptrice du premier.

Question 3 : Le commerce extérieur a des techniques de paiements, d'après vous quel est l'outil de paiements le plus utilisé ? et pourquoi ?

Réponse : Le crédit documentaire, parce que Le crédit documentaire malgré ses contraintes est le moyen de financement le plus utilisé et le plus sécurisé.

Analyse :

En remarquant que Les techniques de paiement fréquemment utilisées dans le commerce international sont exclusivement pour ces clients est le CREDOC malgré sa lenteur et son coût élevé après présentation d'un dossier conforme aux conditions de crédit.

Question 4 : Quelle est la technique la plus sécurisée en matière de financement du commerce extérieur ?

Réponse : Credoc. L'exportateur se retrouve avec un risque zéro, il est protégé contre le risque politique et commercial, il assure le paiement de sa marchandise s'il respecte les conditions du contrat ainsi que la conformité des documents.

Analyse :

d'après cette réponse, Cet aspect de technique de paiement par voie de CREDOC est généralement sécurisant malgré sa lourdeur administrative et pousse les deux parties à faire engager la banque dans un intérêt commun (c'est -à-dire conclure un marché sans aucun incident entre elles par l'intermédiaire de la banque).

Question 5 : Que pensez-vous de Credoc (Fiable, pas fiable...ect) ?

Réponse : Le crédit documentaire, également Credoc, est un moyen de paiement à disposition des professionnels. Il permet de sécuriser les transactions à l'international. Sous condition de fiabilité des banques intervenant à l'opération, il fait également figure de garantie bancaire, et protège non seulement le vendeur mais aussi son client.

Analyse :

Par conséquent, Ces techniques se simplifient dès la mise à disposition des services de la banque de tous les documents exigibles pour son acceptation qui devient fiable si elle est réalisée dans un cadre purement confiant entre l'acheteur et le vendeur.

Question 6 : Avez-vous rencontré des problèmes dans la mise en œuvre du Credoc ?

Réponse : l'obstacle de ce dernier : l'étude du dossier du CREDOC est tributaire à une analyse très minutieuse sur le plan conformité (documentation et contrat).

Analyse :

Par conséquent, a l'instar de porter le chapeau uniquement à la banque, les interlocuteurs reconnaissent leur part de responsabilité à la mauvaise connaissance ou mal interprétation des règles du commerce extérieur mais souhaitent aussi un effort des banques pour assouplir davantage les procédures du crédit documentaire.

Question 7 : Est que le Credoc est couteux par rapport aux autres moyens de financement ?

Réponse : Le Credoc coûte plus cher que les deux autres moyens de paiements, car cela est dû à la panoplie de commissions du CREDOC.

Analyse : D'après cette réponse, Le crédit documentaire est jugé très couteux par les clients, vu le nombre de commissions et taxes que ce dernier est obligé de supporter surtout quand il s'agit d'un Credoc confirmé.

Question 8 : Quels est la spécificité de Credoc par rapport aux autres techniques similaires ?

Réponse : Le crédit documentaire, est certainement le mode de paiement le plus utilisé dans le commerce internationale, ainsi le crédit documentaire offre plusieurs avantages pour le vendeur et l'acheteur, il permettra alors de faciliter la création de rapport commerciaux entre les deux parties.

Analyse : Le crédit documentaire est efficace pour la réalisation des opérations internationaux.

Question 9 : Que signifie le Credoc en termes de satisfaction pour les différents intervenants dans une transaction du commerce extérieur ?

Réponse : Le paiement par le crédit documentaire permet ainsi de réaliser un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et du vendeur qui sont parfois contradictoires, le crédit documentaire est un moyen de paiement sure, qui lui donne une valeur universelle.

Analyse : Depuis la promulgation de la loi, elle a été régulièrement critiquée que ça soit par les experts économiques ainsi que dans le milieu des patronats, ces derniers reproche l'instauration d'une loi qui les oblige à payer plus pour la réalisation de leurs transaction en termes de commission et frais relative au crédit documentaire, ainsi que la prolongation des délais, le Crédit documentaire est une procédure lente.

Question 10 : Quel est l'impact du Credoc sur les importations algériennes ?

Réponse : à quel point ce mode de paiement a pu satisfaire les intérêts des deux parties contractuels comme on l'avait démontré dans notre partie pratique. Le crédit documentaire est le mode de paiement privilégié vu la sécurité qui procure que ça soit pour le vendeur ou bien pour l'acheteur, il permet alors la création des rapports commerciaux entre les deux parties.

Analyse : D'après cette réponse, en remarquant que le Credoc a un impact positive nous avons constaté que le crédit documentaire reste une technique très majoritaire dans le financement du commerce extérieur car il offre l'assurance à l'exportateur pour son paiement, la rapidité quand le paiement est à vue. Le crédit documentaire s'adapte à toutes les situations puisqu'il peut couvrir aussi bien des règlements de marchandises que des prestations de services à condition de s'assurer de la conformité de l'accord conclu entre les intervenants. Le crédit documentaire considéré un outil juridique rassurant et garantissant les transactions de larges portées reste très complexe par son cout élevé et ses lourds moyens de paiement.

Question 11 : Quel sont les enjeux et limites de l'utilisation du Credoc au cour des opérations d'importations pour les entreprises ?

Réponse : Le crédit documentaire n'est pas exempt de risques pour les parties au contrat. Il subsiste deux types de risques : les risques documentaires et le risque de non-paiement.

Risques documentaires

Les risques documentaires proviennent d'une différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise réellement expédiée.

- Mauvaise qualification des produits.
- Escroquerie sur la marchandise.
- Erreur de déchiffrage des documents.

En cas de doute au moment de la vérification des documents, le banquier du bénéficiaire ou son correspondant doit interroger l'acheteur afin d'obtenir son accord malgré d'éventuelles irrégularités dans les documents.

Toutefois, si le banquier est responsable de la vérification des documents, il ne l'est pas de la non-conformité des marchandises reçues avec celles qui sont annoncées dans les documents.

Risques de non-paiement

Le banquier correspondant en payant le vendeur court le risque de ne pas être remboursé par son donneur d'ordre (le banquier de l'importateur). Il peut en effet, par

exemple, y avoir des difficultés de transfert du pays vendeur vers le pays acheteur ou un risque d'insolvabilité de l'importateur.

Le banquier de l'importateur risque, en tout état de cause, de ne pas être remboursé par son client, sauf s'il a pris la précaution de bloquer les fonds correspondants ; à ce risque, il faut ajouter éventuellement le risque de change si une couverture à terme n'a pas été prévue.

La lettre de crédit stand-by est amenée de plus en plus à se substituer aux autres garanties internationales. Son mécanisme s'apparente à celui du crédit documentaire et elle peut servir utilement comme instrument de paiement par défaut et le remplacer dans certains cas.

Analyse : D'autre part, la technique de crédit documentaire est jugée très complexe et sa réalisation nécessite beaucoup de temps ainsi que la maîtrise des différents aspects, éléments essentiels et prendre des précautions afin d'éviter de tomber dans des obscurités et des mal entendu entre les différents agents économique contractants.

Question 12 : Est-ce que le Credoc élimine les risques du commerce extérieur ?

Réponse : Il élimine certain risque, mais il faut que l'importateur contrôle la marchandise Dans une opération de crédit documentaire, et aussi Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité et de l'acheteur.

Analyse : Chaque technique de financement de commerce extérieur a des effets positive et négatifs en constatant que il couvre la moitié des risque.

Question 13 : Qu'elle est la particularité du crédit documentaire pour qu'il soit devenu la technique de garantie et de sécurisation de paiement par référence ?

Réponse : Au niveau de sécurité et garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de paiement sûr, par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'exportateur.

Analyse : La particularité du Credoc consiste que la procédure de crédit documentaire est efficace pour la réalisation des opérations internationaux et établir des liens de confiance entre l'importateur et l'exportateur vu que leurs intérêts sont opposés, le vendeur voudrai êtres payé tôt et expédie tard, l'acheteur aimera recevoir ça marchandise tôt et payé tard.

Synthèse d'analyse d'entretien :

L'ensemble des entretiens nous a permis de bien comprendre le fonctionnement du service Commerce extérieure, en particulier le crédit documentaire et l'importance de celle-ci dans Le financement de commerce extérieure et sur le bon déroulement des opérations établies par la banque, Il nous a permis aussi d'identifier les principaux critères de service du commerce extérieure .

Suggestions et recommandation :

D'après notre étude sur les importations algériennes et durant notre stage effectué au sein de la BNA en a constaté quelques remarques concernant le crédit documentaire. Dans un premier lieu, en va énumérer ces remarques, par la suite en tenterons d'apporter des suggestions afin d'améliorer la procédure du crédit documentaire.

Les Remarques: Tout au long de notre étude et durant la période de stage effectué au sein de la BNA, on a conclu :

- A quel niveau la procédure de crédit documentaire est efficace pour la réalisation des opérations internationaux et établir des liens de confiance entre l'importateur et l'exportateur vu que leurs intérêts sont opposés, le vendeur voudrait être payé tôt et expédie tard, l'acheteur aimerait recevoir sa marchandise tôt et payé tard.
- Le crédit documentaire représente une sécurité pour ces utilisateurs.
- L'utilité du crédit documentaire s'attache au fait qu'il est un instrument de contrôle et de sécurité juridique pour les intervenants. Comme sa présentation détaillée a pu le démontrer.
- L'exportateur se retrouve avec un risque zéro, il est protégé contre le risque politique et commercial, il assure le paiement de sa marchandise s'il respecte les conditions du contrat ainsi que la conformité des documents.
- La banque émettrice sécurise son remboursement tout en exigeant un connaissance à son ordre.
- D'autre part, la technique de crédit documentaire est jugée très complexe et sa réalisation nécessite beaucoup de temps ainsi que la maîtrise des différents aspects, éléments essentiels et prendre des précautions afin d'éviter de tomber dans des obscurités et des malentendus entre les différents agents économiques contractants.

- Le crédit documentaire est jugé très coûteux par les clients, vu le nombre de commissions et taxes que ce dernier est obligé de supporter surtout quand il s'agit d'un Credoc confirmé.
- Pour l'importateur, les marchandises peuvent ne pas être conformes à la commande pour cela, il peut faire jouer en sa faveur une garantie de bonne fin.
- le rôle important de la banque en matière d'ouverture au monde extérieur et aux opérations du commerce international.
- Suggestions: A partir des remarques qu'on a illustrées ci-dessus, nous allons essayer d'apporter quelques suggestions et recommandations :
- La diversification de l'offre productive algérienne.
- La réduction des coûts supportés par les clients ainsi que le temps d'exécution du crédit documentaire.
- Offrir plus de flexibilité pour les opérateurs économiques de choisir le mode de paiement qui convient à leur transaction, cela est justifié par le renoncement du gouvernement à l'exclusivité du crédit documentaire comme le seul moyen de paiement des importations.
- Inciter les clients à éviter le crédit documentaire irrévocable et confirmé si il est en bonne relation économique avec son fournisseur étranger afin de minimiser les coûts.
- Le crédit documentaire est utilisé dans le cas où l'acheteur et le vendeur ne se connaissent pas d'où un manque de confiance, il peut être utilisé par obligation dans certaines zones géographiques tel que l'Algérie dans le but de contrôler les changes.
- Utiliser des moyens de télécommunications puissants, pour s'adapter avec le développement technologique qui s'acquise les institutions financières mondiales.
- Chaque banque est tenue de relancer le développement de son système informatique ; il est le moyen le plus efficace et rapide pour les paiements des opérations commerciales internationales.

Section03 : Traitement d'un dossier de Credoc à l'importation au sein de la BNA.

4.2. Présentation du contrat :

Notre cas d'étude concerne l'entreprise X algérienne qui veut acheter des pièces des rechanges d'un fournisseur Y étranger (italien).

La facture pro forma a été établie entre les deux parties le 18/02/2020. Il stipule que :

- ✓ Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : 26.264,09 EUR.
- ✓ La marchandise doit être expédiée au : port d'Alger.
- ✓ Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé payable différé à 59 jrs.
- ✓ Incoterms : CFR

4.3. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque BNA, agence 442

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

- ✓ Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexe 01).
- ✓ Une facture pro-forma (annexe 02).
- ✓ Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation (pour la revente en l'état).
- ✓ Un engagement de ne pas vendre la marchandise signé par l'importateur (pour les marchandises destinées à la production) (annexe 04).

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

4.3.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation :

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

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

Tableau 7 : la composition du cachet de domiciliation.

N° du guichet de domiciliation	Année/trimester	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologies	Codification de la devise
090101	2020/4	10	00011	EUR

Source : Document interne de la BNA 442.

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

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.D.I (annexe 3), qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle.

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

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

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

4.3.3. La constitution de la commission de domiciliation :

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

Tableau 8 : La constitution de la commission de domiciliation.

Designation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000
Taxe 19%	570
Total commission domiciliation (TTC)	3570

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

Enfin, Le compte client sera débité de 3570,00 da lors de la domiciliation de sa

Facture auprès de la BNA.

4.4. L'ouverture du crédit documentaire import :

L'ouverture du CREDOC est effectuée par la BNA 442 sur demande de son client

(X). Au terme du contrat entre le client et son fournisseur (Y),

Ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture consiste :

4.4.1. Pour l'importateur :

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

- ✓ Une facture pro-forma domiciliée.
- ✓ Il a rempli aussi une demande d'ouverture du Credoc import (annexe 5),

Ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur

D'ordre) comme suit :

1. Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : X
2. Le nom et l'adresse de la banque émettrice : Agence AP 442, BLIDA Boulevard Takarli Abderazak (Blida – Algérie).
3. Mode de règlement : Credoc irrévocable et confirmé payable différé à 59 jrs.
4. La validité de Credoc : 28/12/2020

5. Montant de l'opération en lettre et en chiffre : 26.264 ,09 EUR, vingt-six mille deux cent soixante-quatre Euros et neuf centime (EUR).
6. Le nom de bénéficiaire : Y.
7. Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : Banque CIC MULHOUSE
(FR76 3008 7332 8100 0187 6060 108).
8. Incoterms : CFR.
9. Les documents exigés de fournisseur sont :
 - Facture commercial en 03 exemplaires pour le pli bancaire et 05 exemplaires pour le pli cartable.
 - Jeu complet de connaissance « clean on bord » établi à l'ordre de la BNA.
 - Certificat de conformité (Annexe7) .
 - Certificat d'origine.
 - Certificat de quantité.
 - EUR.
 - EXA.
 - Liste de colisage.
10. Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire
11. La nature de marchandise : les pièces de fixation et les matériaux..
12. La date d'embarquent : le 07/12/2020.
13. Le transbordement : interdit.
14. Le port d'arrivé : port d'Alger.
15. Achat devise : le risque de change est supporté par l'importateur.

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

4.4.2. Pour le banquier :

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

- ✓ Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances, il vérifie aussi que la demande est remplie sans rature ni surcharge.
- ✓ Vérifier que la provision existe et est suffisante pour la réalisation de l'opération. Après ces vérifications le crédit est ouvert par le banquier chargé de l'ouverture de crédit documentaire en procédant comme suit : (dans notre cas le dossier est ouvert sans constitution de provision du moment que le client a une ligne de crédit à moyen terme)
- ✓ L'enregistrement de l'ouverture du crédit sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique.
- ✓ L'établissement d'une chemise crédit documentaire « ET 7 », sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire.

4.5. La Procédure de comptabilisation :

Suivant le tableau ci-dessous :

Tableau 9 : Comptabilisation des commissions.

Designation	Montant
Commission d'ouverture (fixe)	3 000,00 da
Les commissions d'engagement + frais étranger	170.72 EUR soit 26640.86 da+ 39.74 EUR soit 195.78da
Frais SWIFT (fixe)	3 000,00 da
Taxes	6007.02da

Total des commissions (TTC)	38.843.94 da
-----------------------------	--------------

Source : réalisé à partir des données de la BNA.

En fin, La banque a débité le compte client de la somme **38.843.94 da**

4.6. Emission du crédit documentaire :

La banque BNA transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un SWIFT (MT 700) pour notifier à la banque confirmatrice (CIC MULHOUSE) l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (Y). Cette émission est réalisée de la façon suivante :

- ✓ Le banquier établi un bordereau d'envoi et le transmet à la DOD. Ce bordereau est constitué d'un SEMAR TER, ainsi qu'un exemplaire de facture domiciliée et une lettre d'accompagnement de l'agence.
- ✓ Après vérification des documents envoyés par l'agence, la DOD valide les documents et elle procède à la transmission de la lettre de crédit à la banque correspondante.

4.7. La réalisation du Credoc :

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

Lorsque la marchandise est parvenue au port d'ALGER, le client à récupérer le pli cartable qui lui été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissance (à son nom) afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire banque à la BNA Agence 442 Boulevard takali abdrezak.

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

4.8. L'apurement du dossier de domiciliation :

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert (les flux financiers doivent équilibrer les flux physiques).

Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier doit vérifier les documents suivants :

- ✓ La facture définitive.
- ✓ Le document de transport.
- ✓ Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée.
- ✓ La « formule 4 » qui confirme que le transfert est effectué. (annexe 09)
- ✓ Swift de règlement. (annexe 08).

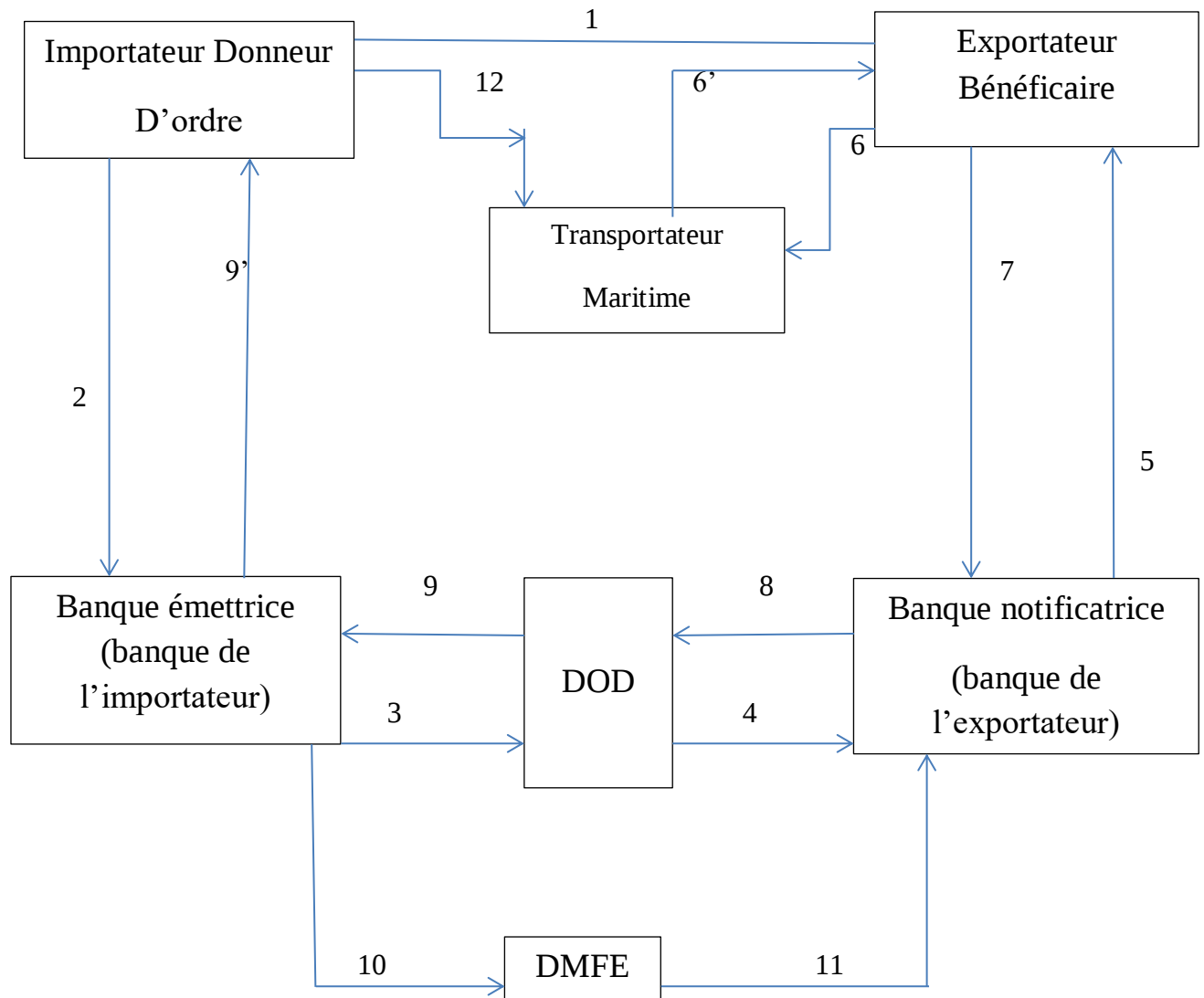
Le banquier a apuré le dossier après vérification et il a envoyé une déclaration d'apurement à la banque centrale.

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

4.9. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire :

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur (X) et l'exportateur (Y).

Figure n ° 10 : récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.



Source : Document interne de la BNA.

4.9.1. Explication du schéma :

1. L'importateur (X) et le vendeur (Y) concluent un contrat d'achat d'une marchandise (PIECES DE RECHANGE) d'une valeur de 26.264,09 EUR dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
2. L'importateur (X) se domicilie auprès de la banque BNA 442.
3. L'importateur (donneur d'ordre) demande à sa banque BNA (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (Y) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
4. La DOD rédige un avis d'ouverture (annexe 10) selon un message SWIFT MT 700(annexe 06) dont sont mentionnés (bénéficiaire, donneur d'ordre, banque notificatrice, montant, durée de validité, la nature de marchandise, les documents requis) et le transmet à la Banque notificatrice CIC MULHOUSE (Banque d'exportateur).
5. La banque notificatrice CIC MULHOUSE informe son client (Y) de l'émission du crédit documentaire en sa faveur.
6. Le vendeur (Y) expédie la marchandise selon l'incoterm CFR
- 6'. En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur (Y) le connaissement.
7. Le vendeur (Y) transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice CIC MULHOUSE.
8. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice CIC MULHOUSE vérifie leur conformité. Si ces documents satisfont aux conditions du crédit, la banque BHF les transmet à la DOD.
9. La DOD vérifie à son tour les documents reçus, et les transmet à la banque émettrice (BNA).
- 9'. La banque émettrice (BNA) reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire, ensuite elle les remet à l'importateur (X).
10. La BNA donne l'ordre à la DMFE de payer l'exportateur (Y).

11. DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque CIC MULHOUSE.

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

Conclusion :

Dans ce chapitre, nous avons essayé de donner un aperçu sur le déroulement du crédit documentaire au sein de la banque BNA, en parallèle nous avons pris l'initiative d'engager un entretien avec la chargée d'études de service commerce extérieur à cette banque.

Ce test que nous considérons comme fructueux a été plus bénéfique qu'à plus d'un titre, l'objectif est de cerner les fins détails qui font obstruction à la mise en œuvre d'un procédé pouvant venir à contribuer dans le développement économique national. Ce procédé n'est autre que le crédit documentaire dans sa mise en œuvre est très complexe soit par sa lourdeur que par les règles imposées à son aboutissement. Le déroulement de la procédure du crédit documentaire dans ses différentes étapes est sujet au contrôle rigoureux et vérification de chaque étape. Le crédit documentaire malgré ses contraintes est le moyen de financement le plus utilisé et le plus sécurisé. Le rôle que joue la banque dans les opérations du crédit documentaire est primordial, elle veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévues et sur les transferts de fonds vers la banque du bénéficiaire. C'est donc l'intervention du système bancaire dans tout le processus de réalisation du crédit documentaire qui offre cette garantie.

Conclusion générale :

Conclusion général:

Le but de notre travail de recherche était d'étudier l'impact du crédit documentaire sur le financement de commerce extérieur et d'apporter aux lecteurs une meilleure compréhension des opérations du commerce extérieure en général et le crédit documentaire en particulier.

Cette modeste recherche a permis de mettre en évidence l'importance du Credoc dans la vie commerciale internationale et à quel point ce mode de paiement a pu satisfaire les intérêts des deux parties contractuels. Le crédit documentaire est le mode de paiement privilégié vu la sécurité qui procure que ça soit pour le vendeur ou bien pour l'acheteur, il permet alors la création des rapports commerciaux entre les deux parties. Malgré les points négatifs du crédit documentaire, il demeure l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. En effet, cette technique concilie les deux parties. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit. L'évolution du financement par crédit documentaire a révélé des forces en matière de procédures, de maîtrise et de bonne fin pour les contractants et aussi des faiblesses, liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce type de financement ainsi la lourdeur administrative qui en découle. D'un autre terme il est considéré comme une meilleure solution pour la satisfaction des besoins opposés des contractants, car il offre une protection totale dans le cas d'un Credoc irrévocable et confirmé.

Notre cas pratique nous a permis soit de confirmer ou d'infirmer les hypothèses suivantes :

- ✓ **Hypothèse 1 :** Chacune des techniques de paiement présent des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire est confirmé parce qu'il présente la technique la plus sécurisante.
- ✓ **Hypothèse 2 :** La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que Celui du crédit documentaire. Elle est basé sur la confiance total les deux parties contractants. Donc cette hypothèse a été confirmée car le crédit documentaire est plus couteux.

- ✓ **Hypothèse 3 :** La procédure du crédit documentaire est plus complexe par rapport aux autres moyens de financement, confirmée après analyse du dossier et le guide d'entretien.

Durant notre stage pratique au niveau de la BNA nous avons pu vérifier que le crédit documentaire reste une technique très majoritaire dans le financement du commerce extérieur, En conclusion, les moyens documentaires et plus exactement le crédit documentaire est adaptés aux exigences du commerce international en les garantissant et en satisfaisant les deux parties contractuelles.

Bibliographie:

Bibliographies :

1. Ouvrage :

- ANNE BESSONET- PHYLLIPE EDOUARD LAMY, contrat d'affaire international, édition paris, 2005,
- CHRCHEM Mohamed ; « Système de paiement de masse », Edition : SIBF ; 2005.
- Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008,
- Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, Gestion des opérations import-export, Édition DUNOD, Paris, 2008.
- GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Management des opérations de commerce international, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999.
- J.M.Benammar, «Techniques du commerce international »édition Techniplus.Yvelines, 1995.
- LASARY, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005.
- LEBOITEUX DAVID, Trade finance, Principes et Fondamentaux, RB édition2007 .
- LEGRAND (G) et MARTINI (H): « le commerce international », 3 ème édition DUNOD, Paris, 2010.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H): Gestion des opérations Import-Export, DUNOD, paris, 2008.
- MEYER, C.ROLIN, techniques du commerce international, Edition Nathan, Paris, 1997.
- NAJI Jammal, commerce international : mondialisation, enjeux et applications, 2ème édition, Québec, 2009.
- NGUYEN-THE, Madeleine: Importer, 2eme édition, France, 2005
- OUACHRINE (Hassane), CHABANI (Smain) : Guide de Méthodologie de la Recherche en Sciences Sociales.
- PAVEAU(J), DUPHIL (F) et autres : « exporter », Edition FOUCHER, 24ème Edition, malakoff , 2013,
- PEYRED Josette, gestion financière internationale, 4eme édition, vuibert, paris, 1999.

- SYLVIE GRAUMAN- YETTO, Commerce international guide pratique, 6eme édition, France, 2005,

2. Travaux universitaires:

- AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003.
- BERDIA (N) et IBKAOUI (M): « le rôle du crédit documentaire dans le commerce international, mémoire fin d'étude » ESC 2ème promotion, 2015.
- BOUCHATAL (S) : « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant », mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003.
- CHERIGUI.C «Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes »Mémoire de Magister en Droit Bancaire et Financier, université d'Oran promotion 2013-2014.
- HENAB Samira, KARAOUI Radia, « étude des techniques et des instruments de paiement des opérations d'importations-crédit documentaire » mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme supérieur en finance et actuariat, ENSSEA, juin 2016.
- Kebbab kawthar, Salhi Sarah, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012.

3. Site web :

- <https://www.bna.dz/fr/>
- <http://lemondedudroit.fr/affaires-internationales-international/145075.html>, Consulté le 03/06/2021
- http://ww.esamdis.com/import-export/import-export_confirmation_silencieuse_resu.html
- <http://www.dictionnaire-juridique.com/definition/credit-documentaire.php>.
- Le MOCI <http://www.lemoci.com/> : 14-15
- <http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist37.htm>
- <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html>,
- <http://www.douane.gouv.fr/>
- <http://www.doc-etudiant.fr/Commerce/Commerce-international/Cours-Les-incoterms-cours-1027.html> ,

- DigiSchool : <https://www.doc-etudiant.fr/Commerce/Commerce-international/Cours-Commerce-international-129971.html> PDF.
- Rainelli Michel, Le commerce international. La Découverte, « Repères », 2009, 128 pages. ISBN :
- URL : <https://www.cairn.info/le-commerce-international--9782707158406.htm>.

4. Articles et revues :

- Article 6 de la loi n° 88 – 29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur.
- Art.54 du code de commerce Algérien.
- Art. 54 de la convention de Vienne du 11 Avril 1980.
- Article 6b des RUU 600.
- (Article 8 des règles et usances et uniforme) de la CCI relatives au crédit documentaire.
- Article 8d des RUU 600.

5. Texte réglementaires :

- RUU 600 : Les Règles et Usances Uniformes sont un ensemble de règles utilisées notamment pour les lettres de crédit de la Chambre de commerce internationale. Les RUU sont utilisées par les banques et commerçants dans plus de 175 pays
- Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.

6. Autres :

- A.J.YEATS : A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial international finances et développement, décembre 1990, vol 33, n° 4 BIRD.
- cours de pratique de commerce international, 2° Graduat, ISPL, 1993-1994
- Le comité européen de standardisation bancaire.

Annexes:

Liste des annexes :

Annexe n°01 : Demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation a l'import.

Annexe n°02: Facture pro-forma

Annexe n°03 : Fiche de contrôle modèle F.D.I

Annexe n°04 : Engagement de ne pas vendre la marchandise

Annexe n°05 : Demande d'ouverture du Credoc import

Annexe n°06 : Message Swift

Annexe n°07 : Formule 4

Annexe n°08 : Swift de règlement.

Annexe n°09 : Document de transport.

Annexe n°10 : D10.

Annexe n°11: Guide d'entretien.

Annexe n°01 : Demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import.

Espece Domiciliation

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
البنك الوطني الجزائري

Date : 03.12

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

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

Informations Client

Nom ou Raison Sociale : **INDUSTRIAL**

Adresse Complète : **20 Avenue KRATIL Mokhtar BP01 Bida (09000) ALGERIE**

Numéro d'Identification fiscale (NIF) : **00016010496298**

Numéro du Registre de Commerce : **09/03-0104962 B00**

Numéro de Compte : **0100442030030554481**

Dossier de Pré-domiciliation N°: 442-2020-0600

Contrat commercial : **Facture PRO FORMAS, Ref : 2273785, Date : 2020-02-10**

Fournisseur : **ALTIEN** Montant : **26 264,00 EUR**

Pays de Provenance : **France**

Contre Valeur en Dinars au cours provisoire de : **153 % soit: 4 018 392,00 Dinars Algériens.**

Mode de Règlement : **Crédit Documentaire**

Incoterm: **CFR**

Se rapportant aux marchandises :

Tarif Douanier	Description Produit	Prix Unitaire	Pays d'Origine
8466937000	Chaine de ripage	1.42	Allemagne
8466966000	Plaque butee gauche	542.6	Allemagne
8538909100	isolation	23.13	Allemagne

Il est bien entendu que nous vous degageons de toutes responsabilités quant à la position douanière de ces marchandises, vis à vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que nous possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation et somme d'accord pour que cette opération : nous dénoue sur le plan financier suivant les normant en vigueur et degageons la **BANQUE NATIONALE D'ALGERIE** de tout risque de change éventuels pouvant en découler.

NOUS NOUS ENGAGEONS ENFIN D'ORES ET DEJA A VOUS RETENIR



<http://www.bna-dz.com/print/do-print.php?id=97658>

2/3



BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

البنك الوطني الجزائري

Date : 12/11/2020

Date : 12/11/2020

DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION AL'IMPORT

AGENCE : BLIDA INDICE : 00442

ADRESSE : 1, Rue du 1^{er} NOVEMBRE BLIDA

DONNEUR D'ORDRE

Nom ou Raison sociale : ENCC Spa Unité CR-METAL
Adresse complète : 30, AV KRITLI MORHART BP01 BLIDA
Numéro d'identification fiscale (NIF) : 000016010496298
Numéro du registre de commerce : 09/03-0104962 B 00 date de validité :
Numéro de compte : 001 00442 0300305544 81

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

INDICATION RELATIVES AUX BIENS/SERVICES A IMPORTER

Contrat commercial / facture (1) : PROFORMA Réf... 2175785 Date... 18/02/2020
Montant en devise : 26 264.09 €
Contre valeur en Dinars au cours provisoire de : soit :
Adresse complète du fournisseur : 1, RUE DU 1^{ER} NOVEMBRE LA PLATNE D'ALSACE-F-68520
NATURE : HAUPT-LE-HAUT
Nature des produits (biens /services) : Pièces de rechange
Tarif Douanier ou nature de service : 84 66 93 70 00 / 84 66 96 60 00 / 85 38 90 91 00 / 69 02 20 91 00
Provenance : Port Marseille Origine des produits : Allemagne / Brésil
Mode de règlement : Crédit documentaire à 59 Jrs date de B/L
Les charges risques (2) : CFR
Lieu de dédouanement : Port d'Alger

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

Nous certifions sur l'honneur que :

- Cette opération n'est et ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque ;
- Nous ne possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation, et nous sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la Banque Nationale d'Algérie des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons par la présente à :

- Effectuer toutes les procédures et formalités liées à cette opération auprès de notre agence.
- Vous remettre dans les meilleurs délais, les documents douaniers y afférents après dédouanement.

SIGNATURE AUTORISEE

CACHET

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

Annexe n°02: Facture pro-forma

POWERFUL SOLUTIONS – PASSIONATE PEOPLE

103 RUE DE LA POULE - 6 RUE DE LA PLANTERIE - 68100 MULHOUSE - FRANCE
TEL : SERVICE COMMERCIAL 03 89 48 59 49 - TEL : SERVICE CLIENTELE 03 89 48 59 49
TELECOPIER 03 89 48 59 49 - WWW.KALTENBACH.COM - EMAILS: commercial@kaltenbach.fr

FACTURE PRO FORMA

Réimpression

Numéro / Date :

2175785 / 18.02.2020

Numéro référence / Date :

VDC 200094 du 03.02.20 /

18.02.2020

Numéro de client / Secteur :

1031466 / 502

Votre contact :

Tél. :

Fax :

E-Mail :

+33 (0) 38948 0980

+33 (0) 38948 7771

service@kaltenbach.fr

Donneur d'ordre :

ENCC Unité CR METAL
130 Avenue Krim Makhlaf BP 01
09000 BLIDA
ALGERIE

Adresse de livraison :

ENCC Unité CR METAL
130 Avenue Krim Makhlaf BP 01
09000 BLIDA
ALGERIE

Ces tarifs s'appliquent selon nos conditions générales de vente.

Conditions de paiement: crédit documentaire irrévocable et confirmé à 59 jours.

Banque du client:

Banque Nationale d'Algérie

Agence AP 442 BLIDA

Boulevard Takarli Abderazak

BLIDA - ALGERIE

SWIFT: BNALDZALXXX

NIF du client: 000016010496298

- Pays d'origine: Union Européenne (sauf pos. 160, Brésil)

- Pays de provenance: France

- Poids Net:

- Poids Brut:

1 grande caisse en bois.

Port de chargement: Port de Marseille

Port de déchargement: Port d'Alger

Coordonnées bancaires du fournisseur:

CIC Entreprise Mulhouse

40 Rue de la Sinne

68100 Mulhouse

Code BIC : CMCIFRPP

IBAN: FR76 3008 7332 8100 0187 6060 108

Conditions de livraison : CFR Port d'Alger

AUCUN ESCOMPTE APPLIQUÉ PAR LA SOCIÉTÉ. TOUTE SOMME NON PAYÉE À LA DATE D'ÉCHÉANCE FIGURANT SUR LA FACTURE DONNERA LIEU DE PLEIN DROIT AU PAIEMENT PAR LE CLIENT DE PÉNALITÉS FIXÉES À TROIS FOIS LE TAUX D'INTÉRÊT LÉGAL ET D'UNE INDEMNITÉ FORAITAIRE POUR FRAIS DE RECOURS DE 40 EUROS (ARTICLE L441-5 DU CODE DE COMMERCE). TOUTE COMMANDE PASSÉE À NOTRE SOCIÉTÉ EST SOUMISE À NOS CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE (+ CGV) JOINTES À NOS OFFRES ET DISPONIBLES SUR SIMPLE DEMANDE AUPRÈS DE NOTRE SOCIÉTÉ. AVANT DE NOUS PASSER COMMANDE, LE CLIENT RECONNAÎT EN AVOIR PRIS CONNAISSANCE ET ACCEPTER LEUR APPLICATION SANS RÉSERVE SAUF CONDITIONS PARTICULIÈRES CONVENUES ET SIGNÉES PAR NOTRE SOCIÉTÉ.

POWERFUL SOLUTIONS - PASSIONATE PEOPLE

KALTENBACH CONSTRUCTIONS DE MACHINES S.A.S.
10511 DOLLER - 6 RUE DE LA PLAINE D'ALSACE - F-68270 BURNHART-LE-GRAND
SERVICE COMMERCIAL 03 83 58 99 89 - TEL. SERVICE CLIENTELE 03 83 48 49 06
E-MAIL: commercial@kaltenbach.com - WWW.KALTENBACH.COM



KALTENBACH

Numero du document/Date
2175785 / 18.02.2020

Page
5

Pos.	Qté	UN	Article Désignation	Prix / Unité EUR	Prix total EUR
0260	4	PCE	8-1033-400010 CHARIOT RWU 35 EL-G2V3-WN		
				277,19/ 1 PCE	1.108,74
0261	1	PCE	Origine : Allemagne 8-4077-099037 SERVOMOTEUR PLANETAIRE		
0270	1	PCE	9-FRACHT Frais de transport	6.852,99/ 1 PCE	6.852,99
Total				1.300,00/ 1 PCE	1.300,00
					26.264,09

Toutes autres conditions d'achat, de livraison ou de contrat ne seront contractuelles que si elles ont été confirmées par nos soins de façon claire.

Cette confirmation de commande traitée par voie électronique est valable sans signature.
Elle a été établie sur la base de nos conditions de livraison et de paiement en votre possession.
Toute autre condition particulière doit avoir eu notre acceptation formelle écrite.
Nos conditions générales de vente prévalent sur toute autre condition.

[REDACTED SIGNATURE]

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE									
06	01	01	20	20	4	10000	M	EUR	
Elida		le: 06/12/2020							

KALTENBACH CONSTRUCTIONS DE MACHINES S.A.S. - S.A.S. AU CAPITAL DE 975 000 € - LIQUIDATION EN COURSE - N° SIRET 517 578 500 0004 - CODE APE 3321 Z 01
AUCUN ESCOMPTE APPLIQUE PAR LA SOCIÉTÉ. TOUTE SOMME NON PAYÉE À LA DATE D'ÉCHÉANCE FIGURANT SUR LA FACTURE DONNERA LIEU DE PLEIN DROIT AU PAIEMENT PAR LE CLIENT DE PÉNALITÉS FIXÉES
À TROIS FOIS LE TAUX D'INTÉRÊT LÉgal ET D'UNE INDEMNITÉ FORFAITAIRE POUR FRAIS DE RECOURS DE 40 EUROS (ARTICLE L441-6 DU CODE DE COMMERCE).
TOUTE COMMANDE PASSÉE À NOTRE SOCIÉTÉ EST SOUMISE À NOS CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE (+ CGV+) JOINTES À NOS OFFRES ET DISPONIBLES SUR SIMPLE DEMANDE AUPRÈS DE NOTRE SOCIÉTÉ.
AVANT DE NOUS PASSER COMMANDE, LE CLIENT RECONNAÎT EN AVOIR PRIS CONNAISSANCE ET ACCEPTER LEUR APPLICATION SANS RÉSERVE SAUF CONDITIONS PARTICULIÈRES CONVENUES ET SIGNÉES PAR NOTRE SOCIÉTÉ.

Annexe n°03 : Fiche de contrôle modèle F.D.I

FICHE DE CONTRÔLE

Modèle F. DI. A

Intermédiaire agréé

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Agence **AP BLIDA 442**

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

09010120204100001EUR

DATES

1^{re} Date d'ouverture du dossier **06/12/2020**

2^{re} Date de vérification du droit au maintien la couverture de change (6 mois après l'ouverture)

3^{re} Date de l'inventaire du dossier (8 mois après l'ouverture)

4^{re} Date d'établissement du « bilan » (9 mois après l'ouverture)

5^{re} Date de décision de la banque (10 mois après l'ouverture)

Número de guichet domiciliataire

090101

Références diverses concernant l'importateur

ALIENBAO
SAS

Dossier de domiciliation DI
Importation à défal normal

Nom et adresse de l'importateur :

MC SAH
MC CRIGAL
BLIDA

CONTRAT COMMERCIAL

DATE	REFERENCE	MONTANT PREVU	
18/02/2020	FRANCE CFR	EUR 26.264,09	PIECES DE RECHANGE

LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTESTATION D'IMPORTATION AV

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

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

OBSERVATIONS GENERALES

442 CDI 2000 1240

TD: 8466937000 / 8466966000

8538909100

DIFFERE

(1) La deux exemplaires (1 art 13 à 15)
un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages
un exemplaire rayé de violet comportant seulement la première page

Nous vous invitons à vous présenter à nos guichets dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigés pour examen et domiciliation définitive.

Nos Cordiales Salutations.

Annexe n°04 : Engagement de ne pas vendre la marchandise

ENGAGEMENT

Je soussigné Mr : [REDACTED] et Mr : [REDACTED] représentant légaux de la société :

Raison sociale : ... ENCC SpA Unité CR-METAL BLIDA ...

Activité : Fabrication et Montage : Charpente, Chaudronnerie, Equipements, Coffrage métallique et Serrurerie.

Adresse : ... 150, AV KRITLI MOKHTAR BP01 BLIDA ...

NIF : ... 000016010496298 ...

MONTANT EN DEVISE : ... 26 264.09 € ...

N° FACTURE : ... Proforma n° 2175785 du ... 18/02/2020 ...

NOM DUBENEFICIAIRE : ... KAL TENBACH S.A.S ...

En raison de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait je m'interdis a revendre les produits en questions en l'état.

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

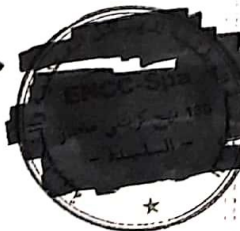
Fait à

Fait à

BLIDA le ...12/11/2020...

Cachet et signature.

[REDACTED SIGNATURE]



[REDACTED SIGNATURE]

Annexe n°05 : Demande d'ouverture du Credoc import



BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION

AGENCE:.....BLIDA..... INDICE :00442

DATE :.....12/11/2020.....

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en valeur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessous et cochées (X), si applicable :

DONNEUR D'ORDRE/APPLICANT

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : **SA ALGERIE TRADING CO. BLIDA**
Name or Company's name and full address: **SA ALGERIE TRADING CO. BLIDA**

Número de Compte: **01800000000000000000**
Account Number

BENEFICIAIRE/ BENEFICIARY

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : **SA MULHOUSE**
Name or Company's name and full address: **SA MULHOUSE 10 RUE DE LA PLAIN D'ALSACE F-68520 BURNHAUT-LE-HAUT**

N° de telephone / phone number: **03 89 48 72 03**

N° de fax / fax: **03 89 48 72 03**

E-Mail : **S.Bernard@mulhouse.fr**

Autre contacts / other contact detail:

Banque du bénéficiaire / Beneficiary's Bank: **BANQUE CIC MULHOUSE.**

adresse:

IBAN: **FR76 3008 7332 8100 0187 6060 108.**

BIC: **CMCIFRPP.**

CARACTERISTIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE/ THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS

Nature du credit / type of credit

- ☐ Irrevocable ☒ Irrevocable et confirmer
☐ Transferable ☒ non transferable

Date de validité / Expiry Date: **28/12/2020**

Date limite d'expédition / latest date of Shipment: **07/12/2020**

Montant du Crédit Documentaire/ Documentary Credit Amount

Montant du contrat ou de la facture proforma / Contract or Proforma Invoice Amount

Devise / Currency : **€**
(En Chiffres / in numerals) : **26 264.09 €**
(En lettres/ in words) : **Vingt six mille deux cent soixante quatre Euros et 09 Cts.**

Devise / Currency : **€**
(En Chiffres / in numerals) : **26 264.09 €**
(En lettres/ in words) : **Vingt six mille deux cent soixante quatre Euros et 09 Cts.**

- ☒ maximum / not exceeding
☐ Tolerance (+/-)

MODE DE PAIEMENT / PAYMENT TERMS

- ☐ Paiement à vue / At sight : ☒ Paiement différé à 59 jrs ☒ B/L (*) ☐ AWB (**) ☐ Autres/ Other (à préciser / specify)

Deferred payment at days from date of

☐ Paiement mixte : % à vue % à

jours de la date de: ☐ B/L ☐ AWB

☐ Autres / Others (à préciser/ Specify)

Mixed Payment : % at sight, and % at

days from date of

☐ Acceptation ☐ Négociation

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

de rechange.

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

CONDITIONS D'EXPEDITION / SHIPMENT CONDITIONS

INCOTERMS

☐ FOB ☒ CFR ☐ CPT ☐ FCA ☐ DAP ☐ Autres / Other:

Conforme * Facture proforma n° 2175785 du ...18/02/2020...

* Contrat du:...../Contract dated

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

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

Expédition Partielles ☐ Autorisées ☒ Interdites // Transbordements ☐ Autorisés ☒ Interdits

Partial Shipments Allowed Not Allowed // Transshipment Allowed Not Allowed

☒ Lieu de chargement: Port de Marseille.

☒ Lieu de destination: Port d'Alger.

Place of loading

Place of destination

DOCUMENTS REQUIS / REQUIRED DOCUMENTS

☒ Facture commerciale en 03 exemplaires / commercial invoice in original

☒ Jeu complet de connaissance « Clean on bord » établi à l'ordre de la Banque Nationale d'Algérie
Notify set bill of lading « Clean on bord » made out to the order of Banque Nationale d'Algérie, notify Applicant and marked 2/3.

☒ Fret payé / Freight Prepaid ☐ Fret Payable à destination / Freight payable at destination

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

☒ Certificat de conformité (***) / Certificate of conformity Copie.

☒ Certificat d'origine (***) / Certificate of origin Copie.

☐ Certificat d'analyse (***) / Certificate of analysis.

☒ EUR1 Copie.

☒ EXA Copie.

☒ Liste de colisage / Packing list Copie.

☐ Certificat de matière.

☐ Note de poids

Pli cartable.

☒ Facture commerciale en 05 exemplaires / commercial invoice in original

☒ Jeu complet de connaissance « Clean on bord » établi à l'ordre de la Banque Nationale d'Algérie
Notify set bill of lading « Clean on bord » made out to the order of Banque Nationale d'Algérie, notify Applicant and marked 1/3

☒ Certificat de conformité Original. ☒ EUR1 Original.

☒ Certificat d'origine Original.

☒ Liste de colisage Original.

☒ EXA Original.

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

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

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

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

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

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

(*) B/L : Connaissance

(**) AWB : Lettre de transport Aérien

(***) : Si nécessaire, précisez les organismes devant établir ces documents

CONDITIONS SUPPLEMENTAIRES/ ADDITIONAL CONDITIONS

- Paiement sous réserve ou contre garantie non autorisé
- Documents énumérés au champ 46A doivent impérativement nous parvenir par votre canal, ce crédit n'étant pas librement négociable.
- L'entrée en vigueur de ce crédit est elle subordonnée à la mise en place d'une garantie ? ☐ oui ☒ non
Si c'est oui précisez laquelle :

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

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

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

Case réservée à l'agence	Cachet et signature de l'Ordonnateur
Domiciliation : 0901012020410000MEUR du 06/12/2020	
Nif : 000016010496228	
Tarif douanier : 8538909100/8466937000/8466966000	
PREG (provision retenue en garantie) : SANS	

Annexe n°06 : Message Swift

SWIFT D'OUVERTURE

URED OC

S00119849_3 (2).txt

09/12/20-15:50:35

ReferenceToSwi-9849-000001 1

----- Instance Type and Transmission -----
 Copy received from APPLI
 Priority/Delivery : Normal
 Message Output Reference : 1504 201209 From Delta7877000001
 ----- Message Header -----
 Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit
 Sender : BNALDZALXXX
 BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
 ALGIERS DZ
 Receiver : ABCOFKPPXXX
 ABC INTERNATIONAL BANK PARIS BRANCH
 PARIS FR
 ----- Message Text -----
 27: Sequence of Total
 1/1
 40A: Form of Documentary Credit
 IRREVOCABLE
 20: Documentary Credit Number
 00442CDI20001240
 31C: Date of Issue
 201209
 40E: Applicable Rules
 UCP LATEST VERSION
 31D: Date and Place of Expiry
 210118FRANCE
 50: Applicant
 E R C C SPA
 8 RUE DU CAPITAIN A220UC
 H DEY ALGER ALGERIE
 59: Beneficiary - Name & Address
 KALTENBACH CONSTRUCTIONS DE
 MACHINES SAS 2-1 DE LA DOLLER- 6
 RUE DE LA PLATINE D'ALSACE-F-68520
 BURNHAUT-LE-HAUT FRANCE
 32B: Currency Code, Amount
 Currency : EUR (EURO)
 Amount : #26,264,09#
 41A: Available With...By... - FI BIC
 ABCOFKPP
 ABC INTERNATIONAL BANK PARIS BRANCH
 PARIS FR
 BY DEF PAYMENT
 42P: Negotiation/Deferred Payment Details
 A 59 JOURS DATE DE B/L
 43P: Partial Shipments
 NOT ALLOWED
 43T: Transshipment
 NOT ALLOWED
 44E: Port of Loading/Airport of Dep.
 PORT MARSEILLE
 44F: Port of Discharge/Airport of Dest
 PORT D'ALGER
 44C: Latest Date of Shipment
 201228
 45A: Description of Goods and/or Services
 PIECES DE RECHANGE
 CFR PORT D'ALGER
 CONFORME A LA FACTURE PROFORMA NR 2175785 DU 18/02/2020
 MENTION DEVANT FIGURER SUR LA FACTURE DEFINITIVE
 ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR
 46A: Documents Required
 1- 2/3 DE CONNAISSEMENT MARITIME CLEAN ON BOARD ETABLI A
 L'ORDRE DE LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE NOTIFY ORDONNATEUR
 Pge p

(5)

500119849_3 (2).prt

STIPULANT FRET PAYE PORTANT LE NUMERO SUIVANT:
NIF:000 016 010 496 298)+02 COPIES B/L NON NEGOCIABLE
2- FACTURE COMMERCIALE EN 05 EXEMPLAIRES FRAISANT APPARAÎTRE
MONTANT TOTAL MARCHANDISE, FRET, MONTANT TOTAL CFR
3- COPIE CERTIFICAT D'ORIGINE VISE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE
4- COPIE CERTIFICAT DE CONFORMITE
5- COPIE EUR1
6- COPIE EXA

7- COPIE LISTE DE COLISAGE
8- ATTESTATION DU BENEFICIAIRE CERTIFIANT AVOIR TRANSMIS
DIRECTEMENT A L'ORDONNATEUR PAR PLI CARTABLE DE BORD LES
DOCUMENTS SUIVANTS:

8-1 CONNAISSEMENT ORIGINAL 1/3
8-2 FACTURE COMMERCIALE EN 05 EXEMPLAIRES
8-3- ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE VISE PAR LA CHAMBRE DE
COMMERCE
8-4- ORIGINAL CERTIFICAT DE CONFORMITE
8-5- ORIGINAL LISTE DE COLISAGE
8-6- COPIE EXA
8-7- ORIGINAL EUR1

47A: Additional Conditions.

PAIEMENT SOUS RESERVE OU CONTRE GARANTIE NON AUTORISE
L'ARTICLE 37C DES RUU 600 REVISION 2007 N'EST PAS APPLICABLE
Y COMPRIS DANS LE CAS DE NON UTILISATION DE CETTE L/C
CETTE CLAUSE FAIT PARTIE INTEGRANTE DE CE CREDIT.
LES DOCUMENTS ENUMERES AU CHAMP 46A DOIVENT IMPERATIVEMENT
NOUS PARVENIR PAR VOTRE CANAL
LE PRESENT CREDOC N'ETANT PAS LIBREMENT NEGOCIABLE.
LORS DE LA REALISATION, LES DOCUMENTS DE TRANSPORT DATES
ANTERIEUREMENT A 360 JOURS DATE DE PRESENTATION NON ACCEPTABLES
DOCUMENTS ETABLIS AVANT LA DATE D'EMISSIONS DE LA L/C NON
ACCEPTABLES.

NOUS DEDUIRONS, LORS DU REGLEMENT, NOS FRAIS DE GESTION QUI
S'ELEVENT A EUR 80,00 POUR CHAQUE PRESENTATION DE
JEU DE DOCUMENTS ENTACHEE DE RESERVES
L'ARTICLE 10'C ET 10'F NE SONT PAS APPLICABLES POUR LES
AMENDEMENTS DONT NOS FRAIS ET COMMISSIONS SONT A LA CHARGE
DU BENEFICIAIRE. CE DERNIER DEVRA NOTIFIER SON ACCEPTATION OU
SON REFUS DE LA DITE MODIFICATION DES SA NOTIFICATION A SON
EGARD

BANQUE DU BENEFICIAIRE:
CIC MULHOUSE

71D: Charges

TOUS LES FRAIS ET COMMISSIONS
EN DEHORS DE L'ALGERIE
Y COMPRIS CEUX DU DIFFERE DE
PAIEMENT SONT A LA CHARGE DU
BENEFICIAIRE.

48: Period for Presentation in Days

21/JOURS

49: Confirmation Instructions

CONFIRM

78: Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank

A ECHEANCE NOUS VOUS CREDITERONS DU MONTANT DE VOS
DECAISSEMENT QUE VOUS AUREZ AFFECTUER CONTRE DOCUMENTS
CONFORMES, AUPRES D'UN CORRESPONDANT DE VOTRE CHOIX QUE VOUS
VOUDREZ BIEN NOUS INDiquer PAR MT 754 DIX (10) JOURS AVANT
ECHEANCE A NOTRE ADRESSE SWIFT BNALDZAL.

57D: 'Advise Through' Bank -Name&Addr

X

X

72Z: Sender to Receiver Information

/TELEBEN/
ENVOI DES DOCUMENTS EN DEUX PLIS
SEPARES PAR DHL A LA
BNA DOD BP 129/130
12 ROUTE DE MEFTAH OUED SMAR
ALGER ALGERIE

Pge p:

500119849_3 (2).prt

Annexe n°07 : Formule 4

بنك المركزي الجزائري
BANQUE CENTRALE D'ALGERIE
PRELEVEMENT DE LEVIS
CONTROLE DES CHANGES
CODE NIF 0000160101400000 (A) 1 à 66)

Formule 4

A **INDOSPA** DONNEUR D'ORDRE
Nom **RUE DU CAPITAINE AZZOUG**
Adresse :
Agissant pour son compte (1)
Nom **KAL ENBAUGH CONSTRUCTIONS DE**
Adresse **PIAZZA GRIMEA 7-40131 TORINO ITALIE**

B NATURE DE L'OPERATION
et référence au répertoire de codification
GROUPE I : Achat de marchandises
Pays d'origine des marchandises
a) Importation
(1) réglée après expédition : F.O.B. C.A.F. F.D.D. (Fr. destination douane)
(1) réglée avant expédition (acompte avance) **000101202041011E JR**
(1) Numéro du dossier de domiciliation :
b) Autres (préciser la nature de l'opération)

PIECE DE RECHANGE
GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cession)
Pays de résidence du créancier étranger :
Précisions sur la nature de l'opération :
GROUPE III Annulations de cessions antérieures
Pays de résidence du débiteur étranger initial :
(ou de destination des marchandises) :
Référence à l'opération initiale de cession :
(1) Rayer les mentions inutiles.
(1) Destiné à la Banque Centrale d'Algérie.

GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIAIRE
(Nom et adresse)
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
BNA BLIDA 442

E Cadre Réservé à la Banque Centrale d'Algérie
D Bordereau E N° **31**
N° de la formule **15**
C EXECUTION DE L'ORDRE
1. Date du prélèvement sur le marché
10 FEV. 2021
2. Désignation de la devise
EUR
3. Cours Appliqué
4. Montant du PRELEVEMENT sur le Marché
EUR 26 264,09
442CDI20001240

Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé :
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
DMFE "100"
Service Couverture
CA 1067 - Imp. BNA

Annexe n°08 : Swift de règlement.

SWIFT DE
RÈGLEMENT

S00113231_1

14/02/21-11:13:11
ReferenceToSwi-3231-000001 1

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

Copy
Priority/Delivery : Normal
----- Message Header -----
Swift Input : FIN 202 General Fin Inst Transfer

Sender : BNALDZALXXX
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
ALGIERS DZ

Receiver : SOGEFRPPXXX
SOCIETE GENERALE
PUTEAUX FR

MUR : MSG NR01 KN
UETR : 10889c94-7276-4e7f-8b03-197a65db43a2
----- Message Text -----

20: Transaction Reference Number
00442CDI20001240

21: Related Reference
ELC20FR00193DPR

32A: Value Date, Currency Code, Amt
Date : 15 February 2021
Currency : EUR (EURO)
Amount : #26.264,09#

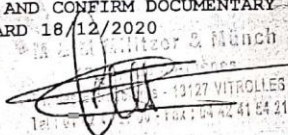
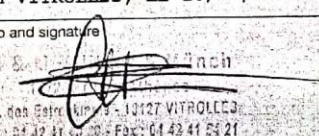
56A: Intermediary - FI BIC
DEUTDEFF
DEUTSCHE BANK AG
FRANKFURT AM MAIN DE

57A: Account With Institution - FI BIC
ABCEGB2L
ABC INTERNATIONAL BANK PLC
LONDON GB

58A: Beneficiary Institution - FI BIC
ABCOFRPP
ARAB BANKING CORPORATION SA
PARIS FR

72: Sender to Receiver Information
/BNF/REGLEMENT DOCUMENTS
//DU 04/01/21

Annexe n°09 : Document de transport

Consignor [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]		FBL 065505 TLF FR NEGOTIABLE FIATA MULTIMODAL TRANSPORT BILL OF LADING issued subject to UNCTAD/ICC Rules for Multimodal Transport Documents (ICG Publication 481).	
Consigned to order of A L'ORDRE DE LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE		 MILITZER & MÜNCH MILITZER & MÜNCH HALLUIN - SIEGE SOCIAL Avenue de Menin 59250 HALLUIN Tél. : 03 20 25 95 15 / 03 20 23 77 26	
Notify address [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]		Place of receipt [REDACTED]	
Ocean vessel SAUMATY	Port of loading PORT MARSEILLE	Agences de - PARIS : 77090 COLLEGIEN - ROISSY : 95723 ROISSY CDG - LYON : 69330 PUSIGNAN - MARSEILLE : 13127 VITROLLES - NANTES : 44860 SAINT AIGNAN DE GRAND LIEU - BORDEAUX : 33521 BRUGES - TOULOUSE : 31620 CASTELNAU D'ESTRETEFONDS - MULHOUSE : 68310 WITTELSHEIM	
Port of discharge PORT D'ALGER	Place of delivery [REDACTED]	Marks and numbers 1 CAISSE BOIS	
Description of goods PIECES DE RECHANGE CFR-PORT D'ALGER CONFORME A LA FACTURE PROFORMA NR 2175785 DU 18/02/2020 MENTION DEVANT FIGURER SUR LA FACTURE DEFINITIVE ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR		Gross weight 120.00 KG	Measurement [REDACTED]
PARTIAL SHIPMENTS NOT ALLOWED TRANSHIPMENT NOT ALLOWED FRET PAYE IRREVOCABLE AND CONFIRM DOCUMENTARY CREDIT NUMBER 00442CDI20001240 CLEAN ON BOARD 18/12/2020 			
according to the declaration of the consignor			
Declaration of interest of the consignor in timely delivery (Clause 6.2.) [REDACTED]		Declared value for ad valorem rate according to the declaration of the consignor (Clauses 7 and 8). [REDACTED]	
The goods and instructions are accepted and dealt with subject to the Standard Conditions printed overleaf. Taken in charge in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the place of receipt for transport and delivery as mentioned above. One of these Multimodal Transport Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods. In Witness whereof the original Multimodal Transport Bills of Lading all of this tenor and date have been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other(s) to be void.			
Freight amount [REDACTED]	Freight payable at MARSEILLE	Place and date of issue M&M VITROLLES, LE 18/12/2020	
Cargo Insurance through the undersigned. ☐ Not covered ☐ Covered according to attached Policy	Number of Original FBL's TROIS/3	Stamp and signature 	
For delivery of goods please apply to: M ET M MILITZER ET MÜNCH ALGERIE SPA COOPERATIVE MOHAMED BOUDIAF 16 RUE HAMANI LAHCEN, HYDRA 16000 ALGER TEL: +21323468016		Z.I. des Bains - 13127 VITROLLES Tel: 04 42 41 41 41 - Fax: 04 42 41 54 21 "as carrier"	

Annexe n°10 : D10

				N° 2021-000104 (VALIDEE) DATE-MEURE 2021-01-04 15:07 CODE-BUREAU LBOL ALPHA			
SAISIE DU N° F HIF				TYPE D'OPERATION FONCTIONNEMENT			
S.J. code fiscal CP 16000				FINANCEMENT F			
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL				AUTRES FRAIS MONTANT			
				MONTAIRE 24964.13			
				MONTAIRE FRETE MONTANT			
				EUR 1299.96			
PAYS ACHAT VENTE CODE 532 PAYS DES LDF CODE 532 1 RELAT VENTE / ACHAT COEF AJUST				TAUX DE CHANGE 162.00310			
DECLARANT				DOMICILIATION BANCAIRE			
PA COTRANS P 86 ROUTE DE MEFTAH QUE 16000				VALEUR EN DA 4254863.90 090/101/2020/4/10/00011/E			
N° AGREMENT 2002/2166				LIGNE SOMME DATE 2020/2731 65 820/12/2020			
				POIDS TOTAL BRUT 120.00			
				TRANSPORT DE / VERS L'ETRANGER IDENTIFICATION SAUHAITY			
				LOCALISATION MOES PAYS PROMOTEUR DEST CODE			
				REGIME FISCAL ORIGINE CODE STATISTIQUE POIDS NET			
				580 7315129000 9.00			
				VALEUR EN DA TAR.PREF QUANT.COMPLE			
				39657.78 NDPH 90			
				CODES PIECES A JOINDRE			
ARTICLE DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COULE)				REGIME FISCAL ORIGINE CODE STATISTIQUE POIDS NET			
R001 - - - Autres. HAINE DE RIPAGE				580 8466931000 4.35			
ARTICLE DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COULE)				VALEUR EN DA TAR.PREF QUANT.COMPLE			
R002 - - Bancs, bases, tables, chaise de tet LAQUE BUTEE				580 8466931000 2			
				CODES PIECES A JOINDRE			
PRECEDENTES :							
CODE N° DECL REGIME DOUANIER PRECEDENT DATE CODE DELAI TAUX.SUSP MONNAIE PLUS-VALUE MONTANT							
MARQUE GENRE INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERS ANNÉE				MONTANT CAUTION : MONTANT REMISE :			
CODE TAXE QUOTITE ASSIETTE MONTANT CODE TAXE QUOTITE ASSIETTE MONTANT							
D 1.00 39657.00 0.00 D 1.00 184966.00 0.00							
C.S 2.00 39657.00 793.14T.C.S 2.00 184966.00 3699.32							
V.A 19.00 40450.14 7685.53T.V.A 19.00 188665.32 35846.41							
MODE DE PAIEMENT TRANSIT / SCHELEMENTS APPPOSES				AUTORISE PAR :			
COMPTANT CONSIGN ENGAG PAYER N° CREDIT NOMBRE MARQUES				IP : DU :			
T.C.S 85.977.00				OBSERVATIONS			
V.A 824.589.00				manifeste annote GLOBAL			
U.S 80.00				ENGAGEMENTS SOUSCRITS			
P.S 3.000.00				A Je soussigné, sollicite l'autorisation d'exporter sous le présent régime douanier les marchandises désignées dans cette déclaration.			
TOTAL 912.766.00				Mr. BELHANABAT Déclarant et Directeur Transit et Transport			
CONSIGNATION PENALITES							

Annexe 12 : guide d'entretien au sein de la banque BNA avec le chef de service commerce extérieur

Guide d'entretien

Dans le cadre de préparation de notre mémoire de fin de cycle en vue d'obtention d'un master en sciences commerciales, « option affaires internationales » au sein de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales « EHEC », nous avons l'honneur de solliciter votre collaboration pour accomplir et réussir notre travail de recherche qui portera sur l'importance de l'utilisation du crédit documentaire dans une transaction à l'international (importation ou exportation) , alors si vous voulez bien nous répondre aux questions qui suivent dans la mesure du possible et selon votre disponibilité . Cela ne vous prendra que quelques minutes de votre temps.

Questions principales :

Question 1 : Vous êtes chargé d'études de service commerce extérieur au sein de la BNA, pouvez-vous nous dire en quoi consiste vos taches ?

Question 2 : Quelle est le rôle de la BNA dans le financement des opérations du commerce extérieur ?

Question 3 : Le commerce extérieur à des techniques de paiements, d'après vous quel est l'outil de paiements le plus utilisez ? et pourquoi ?

Question 4 : Quelle est la technique la plus sécurisée en matière de financement du commerce extérieur ?

Question 5 : Que pensez-vous de Credoc (Fiable, pas fiable...ect) ?

Question 6 : Avez-vous rencontré des problèmes dans la mise en œuvre du Credoc ?

Question 7 : Est que le Credoc est couteux par rapport aux autres moyens de financement ?

Question 8 : Quels est la spécificité de Credoc par rapport aux autres techniques similaires ?

Question 9 : Que signifie le Credoc en termes de satisfaction pour les différents intervenants dans une transaction du commerce extérieur ?

Question 10 : Quel est l'impact du Credoc sur les importations algériennes ?

Question 11 : Quel sont les enjeux et limites de l'utilisation du Credoc au cour des opérations d'importations pour les entreprises ?

Question 12 : Est-ce que le Credoc élimine les risques du commerce extérieur ?

Question 13 : Qu'elle est la particularité du crédit documentaire pour qu'il soit devenu la technique de garantie et de sécurisation de paiement par référence ?

Dédicace :	4
Remerciements :	5
Résumé:	6
Liste des tableaux :	9
Liste des schéma:	10
Liste des abréviations :	11
Sommaire	13
Introduction général :	1
Chapitre I :Généralités sur le Commerce Extérieur.....	5
Introduction.....	5
Section 01 : le commerce extérieure.....	5
1.1- Principes sur le commerce extérieur :.....	6
1.1.1- Définition du commerce extérieur :.....	6
1.1.2. L’historique du commerce extérieur :	7
1.1.2.1. Naissance du commerce extérieur :	7
1-2-2- Développement des échanges extérieurs :	7
1-2-3- L’évolution du commerce extérieur en Algérie :	8
1-2-4- La législation du commerce extérieur de l’Algérie :	9
1.2. Le contrat de commerce international :	12
1.2.1. Définitions :	12
1.2.2. Eléments constructifs du contrat de commerce international :.....	13
1.2.2.1. Les données générales introductives :.....	13
1.2.2.2. Les dispositions techniques et commerciales :	13
1.2.2.3. Les dispositions financières et bancaires :	13
1.2.2.4. Les dispositions juridiques :	13
1.2.3. Effet du contrat de commerce international :	14
1.2.3.1. Les obligations :.....	14
1.2.3.2. Le transfert de propriétés et de risques :	15
1.3. Les risques liés au commerce international :	15
1.3.1. Risque politique risque « pays » :.....	15
1.3.2. Risque de non-paiement :	16
1.3.3. Risque économique :.....	16
1.3.4. Risque de change :	16
1.3.5. Risque juridique :	17

1.3.6.	Risque technologique :.....	17
1.3.7.	Risque de catastrophes naturelles :.....	18
1.3.8.	Risque de non transfert :	18
1.3.9.	Risque de marché :	18
Section 02 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur.....		19
2.1.	Les documents commerciaux relatifs au commerce extérieur :	19
2.1.1.	Les documents de prix :	19
2.1.1.1.	La facture commerciale :.....	19
2.1.1.2.	La Facture pro forma :	19
2.1.1.3.	La Facture consulaire :.....	20
2.1.1.4.	La facture douanière :	20
2.1.1.5.	La Note de frais :	20
2.1.2.	Les documents de transport :.....	20
2.1.2.1.	Le connaissement maritime (Bill of lading B/L) :	20
2.1.2.2.	Le connaissement de charte partie :.....	22
2.1.2.3.	Le connaissement du transport combiné (combined bill of lading) :.....	22
2.1.2.4.	La lettre de transport aérien LTA (air way bill) :	22
2.1.2.5.	Le duplicata de lettre de voiture international DLVI :	23
2.1.2.6.	Lettre de Transport Routier (LTR) :	23
2.1.2.7.	Le récépissé postal :	23
2.1.3.	Les documents d'assurance :	23
2.1.3.1.	La police au voyage :	24
2.1.3.2.	La police flottante ou police d'abonnement :	24
2.1.4.	Les documents exigés par les services douaniers :.....	24
2.1.4.1.	La facture consulaire :.....	24
2.1.4.2.	La facture douanière :	24
2.1.4.3.	Le certificat d'origine :	24
2.1.4.4.	Le certificat de circulation :	25
2.1.4.5.	Le certificat sanitaire ou phytosanitaire :	25
2.1.5.	Les documents annexes :	25
2.1.5.1.	Note ou certificat de colisage :	25
2.1.5.2.	Certificat d'origine :	25
2.1.5.3.	Certificat de poids :	25
2.1.5.4.	Certificat d'analyse :	26

2.1.5.5. Certificat sanitaire, vétérinaire et phytosanitaire :	26
2.2. Les incoterms:	26
2.1.1. Définitions des Incoterms :	26
2.2.2. Rôles des Incoterms Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons:	29
2.2.3. Les différents modes de classement des Incoterms :	29
2.2.3.1. Le classement selon le type de vente :	29
2.2.3.2. Le classement par « famille » :	30
2.2.3.3. Le classement par mode de transport :	30
2.2.4. Le choix de l'incoterm :	30
2.2.5. Les limites des Incoterms :	30
Section 03 : La domiciliation bancaire :	32
3.1. La domiciliation des importations :	32
3.1.1. Définition :	32
3.1.2. Traitement du dossier de domiciliation :	32
3.1.2.1. L'ouverture :	32
Introduction :	38
Section01 : Généralités sur les instruments et techniques de paiement.	39
1.1.2.2. Les avantages d'un virement international :	42
1.1.2.3. Les inconvénients d'un virement international :	42
1.1.3. La lettre de change :	43
1.1.3.1. Définition :	43
1.1.3.2. Les avantages d'une traite :	44
1.1.3.3. Les inconvénients d'une traite :	44
1.1.4. Le billet à ordre :	45
1.1.4.2. Les mentions obligatoires du billet à ordre :	45
1.1.4.3. Les avantages du billet à ordre :	45
1.1.4.4. Les inconvénients du billet à ordre :	46
1.2. Les techniques de paiement à l'international :	46
1.2.1. Le transfert libre (l'encaissement simple):	46
1.2.1.1. Définition :	46
1.2.1.2. Déroulement et mécanisme d'un transfert libre :	47
1.2.1.3. Avantages et inconvénients du transfert libre :	49
1.3. La remise documentaire :	50
1.3.2.1. Définition :	50

1.3.2.2. Les intervenants :	50
1.3.2.3. Aspect Juridique de la remise documentaire:	50
1.3.2.4. Les modes de réalisation d'une remise documentaire :	51
1.3.2.5. Avantage et inconvénients de la remise documentaire :	51
1.4. Le crédit documentaire :	52
Section02 : Présentation et mécanisme du crédit documentaire.	53
2.1 Origine et définition du crédit documentaire :	53
2.1.1. Historique :	53
2.1.2. Généralités :	53
2.1.3. Définitions:	54
2.2.1. Le mode de réalisation du crédit documentaire :	55
2.2.1.1. Crédit réalisable par paiement à vue :	55
2.2.1.2. Crédit réalisable par paiement différé :	55
2.2.1.4. Crédit réalisable par négociation :	56
2.2.2. Les intervenants dans le processus du crédit documentaire :	56
2.2.4. Autres formes du crédit documentaire :	59
2.2.4.1- Le crédit documentaire Revolving :	59
2.2.4.1.1. Définition :	59
2.2.4.1.2. Avantages et inconvénients du crédit Revolving :	60
2.2.4.2- Le crédit documentaire Transférable :	60
2.2.4.2.1. Définition :	60
2.2.4.2.2. Avantages et inconvénients :	61
2.2.4.3- Le crédit documentaire adossé ou Back to back :	61
2.2.4.3.1. Définition :	61
2.2.4.3.2. Avantages et inconvénients :	62
2.2.4.4- Crédit documentaire Red clause :	62
2.2.4.5- Crédit documentaire Green clause :	62
Section03 : Le déroulement et la réalisation du Credoc.	63
2.3. Le processus et les modalités du crédit documentaire :	63
2.3.1. L'ouverture du crédit documentaire :	63
2.3.1.1. L'instruction d'ouverture du crédit documentaire :	63
2.3.1.2. Ouverture du crédit documentaire :	63
2.3.1.3. Notification du crédit documentaire :	64
2.3.1.4. Expédition des marchandises :	65

2.3.2. La réalisation d'un crédit documentaire :.....	66
2.3.2.1. Présentation des documents :	66
2.3.2.2. Analyse des documents :	66
2.3.2.3. Le règlement :.....	67
2.3.2.3.1. Paiement du bénéficiaire :	67
2.3.2.3.2. Transmission des documents a la banque émettrice :	68
2.3.2.3.3. Remboursement de la banque notificatrice et confirmante :	68
2.3.2.3.4. Levée des documents :	68
2.3.2.3.5. Paiement à la banque émettrice :	68
2.3.2.3.6. Réclamation des marchandises a la compagnie maritime :	68
2.3.2.3.7. Remise des marchandises à l'acheteur :	68
2.3.2.3.8. Les avantages et les inconvénients du Credoc :.....	70
Chapitre III: ASSURER LA MISE EN ŒUVRE D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE-ETUDE DE CAS AU SEIN DE LA BNA	74
Introduction :	74
Section01 : Présentation de l'organisme d'accueil.	75
3.1. Présentation de la banque nationale d'Algérie :.....	75
3.1.1. Historique sur la banque nationale d'Algérie :.....	75
3.1.2. Mission de la banque nationale d'Algérie :.....	76
3.1.3. Les objectifs de la banque nationale d'Algérie :	77
3.1.4. Organisation de la banque nationale d'Algérie :	78
3.2. La presentation de l'agence:	82
3.2.1. Présentation :.....	82
3.2.2. Mission de l'agence :	82
3.2.3. Organisation d'une agence de la BNA :.....	82
3.3. Présentation du service commerce extérieur:	85
3.3.1. Présentation du service :	85
3.3.2. Organisation du service :	85
3.3.3. Place et rôle du service :	85
3.3.4. Relations du service :	86
Section02 : la démarche méthodologique de l'enquête	87
4.1. Notion de base sur l'entretien :	87
4.1.1. Définition :	87
4.1.2. Les types d'entretien :	87

4.1.3.Objectif de l'enquête :	88
4.1.4.Les principales variables de l'enquête :	88
4.1.5. Le choix des personnes interviewées :	88
4.1.6.La rédaction de l'entretien:	88
4.1.7. L'analyse des réponses des guides d'entretiens :	89
Section03 : Traitement d'un dossier de Credoc à l'importation au sein de la BNA.	97
4.2. Présentation du contrat :	97
4.3. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque BNA, agence 442	97
4.3.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation :	98
4.3.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle :	98
4.3.3. La constitution de la commission de domiciliation :	98
4.4. L'ouverture du crédit documentaire import :	99
4.4.1. Pour l'importateur :	99
4.4.2. Pour le banquier :	101
4.5. La Procédure de comptabilisation :	101
4.6. Emission du crédit documentaire :	102
4.7. La réalisation du Credoc :	102
4.8. L'apurement du dossier de domiciliation :	103
4.9. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire :	104
4.9.1. Explication du schéma :	105
Conclusion :	106
Conclusion général:	108
Bibliographies :	1
Liste des annexes :	5