

Ecole Des Hautes Etudes Commerciales
EHEC

Mémoire de fin de cycle

Pour l'obtention du diplôme de Master en Science Commerciales

Option : Affaires Internationales

Thème :

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

**Etude de cas : La Banque de développement locale
(BDL) d'Algérie**

Elaboré par :

Mme DRIAS Assia

Encadré par :

Mme BOUDIFA Hakima

4^{ème} promotion

Juin 201

Dédicace

Je dédie ce travail aux êtres qui me sont les plus chères au monde :

Ma chère maman qui m'a été toujours pour moi et qui ma fortement soutenue.

Mon papa et mes frères : Ayoub et Hichem qui n'ont pas cessé de prier pour moi.

Mon marie pour m'encourager et m'aider.

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

Remerciement

Avant tout, Je remercie notre DIEU, le tout puissant, de m'avoir donné le courage et la volonte et la force pour accomplir ce travail.

Je remercie Mon encadreur Mme BAUDIFA HAKIMA de sa disponibilité et sa Patience.

Ainsi le personnel de l'agence BDL à Biskra de leur aide.

Aussi pour tous ceux qui m'ont aidé de près et de loin à l'élaboration de ce travail.

Liste des tableaux :

| N° | Désignation | Pages |
|--------------|--|------------|
| I.1 | Les documents de prix | 06 |
| I.2 | Classement des incoterms ventilés par mode de transport 2010 | 15 |
| I.3 | Présentation des différents incoterms 2010 | 16 |
| I.4 | Présentation des différents incoterms (frais) | 18 |
| I.5 | Présentation des différents incoterms (risque) | 19 |
| I.6 | Les intervenants du contrat commercial international | 36 |
| II.1 | Les intervenants de remise documentaire | 65 |
| III.1 | La composition du cachet de domiciliation | 84 |
| III.2 | La constitution de la commission de domiciliation | 85 |
| III.3 | Comptabilisation des commissions | 88 |
| III.4 | La composition du cachet de domiciliation rem doc | 95 |
| III.5 | Constitution de la commission de transfert | 96 |
| III.6 | La comptabilisation de la commission de transfert | 98 |
| III.7 | Comparaison entre le CREDOC et la REMDOC | 101 |
| III.8 | Comparaison des commissions entre le CREDOC et REMDOC | 105 |
| III.9 | Synthèse des résultats comparatifs | 106 |

Liste des figures :

| N° | Désignation | Page |
|---------------|--|-----------|
| I.1 | Schéma explicatif de la mise en place d'une garantie directe | 37 |
| I.2 | Schéma explicatif de la mise en place d'une garantie indirecte | 38 |
| II.1 | Le rôle des intervenants dans le crédit documentaire | 46 |
| II.2 | Le rôle des intervenants dans la remise documentaire | 50 |
| II.3 | Déroulement de la remise documentaire | 68 |
| III.1 | Organigramme de la BDL | 77 |
| III.2 | Organigramme de l'agence | 80 |
| III. 3 | Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire | 91 |
| III.4 | Schéma récapitulatif du déroulement de la remise documentaire | 99 |

Liste des abréviations

| Abréviation | Signification |
|---------------|---|
| B /L | Bill of lading = Le connaissement maritime |
| BIC | Bank Identifier Code |
| BDL | Banque de développement locale |
| CCI | Chambre De Commerce International |
| CFR | Cost and Freight = Coût et Fret |
| CIF | Cost, Insurance, Freight= Coût, Assurance, et Fret |
| CIM | Convention International pour les marchandises. |
| CIP | Carriage and Insurance Paid to= Port et Assurance Payés |
| CMR | Convention Marchandise Route. |
| CPT | Carriage Paid To = Port Payé jusqu'à. |
| Credoc | Crédit documentaire |
| DA | Dinar algérien |
| D/P | Document Contre Paiement |
| DAF | Delievered at frontière = Rendue à la frontière |
| DAP | Delivered At Place = Rendue au lieu de destination convenue |
| DAT | Delievered At Terminal = Rendu au Terminal |
| DDP | Delievered Duty paid = Rendu Droits Acquittés |
| DDU | Delievered Duty Unaid = Rendu Droits Dédouané |
| DEQ | Delivered Ex Quay = Rendu à Quai |
| DES | Delivered Ex Ship = Rendu au navire |
| DOCDEX | Anglaise Documentairy Credit Dispute Resolution Expertise |
| EUR | EURO |
| EXW | EX- Works = Usine (EN), usine, lieu convenue. |
| FAS | Free Along Side ship = Franco le long du navire |
| FCA | Free Carrier = Franco transporteur |

| | |
|-----------------|--|
| FOB | Free On Board = Chargé A Bond |
| INCOTERM | International Commerce Terme |
| LTA | Lettre de transport aérien |
| Remdoc | Remise documentaire |
| RUR | Les règles et usances uniformes relatives aux remboursements |
| RUU | Les Règles et Usances Uniforme |
| SWIFT | Société for Worldwide Interbank Financial Telecommunication |
| TCO | Tableau Comparatif des Offres |
| TVA | Taxes sur Valeur Ajouté |

Sommaire

Introduction Générale

Chapitre I : Eléments fondamentaux du commerce international

- Section1 :Les documents utilisés dans le commerce international.....P05
- Section 2 : Les incoterms.....P14
- Section 3 : Le contrat du commerce international..... P22
- Section 4 : La domiciliation bancaire.....P26

Chapitre II : Les techniques de paiement dans le commerce international

- Section1 : Les principeset concepts principaux sur le crédit documentaire.....P43
- Section2 : Les types de crédit documentaire et les modes de sa réalisation.....P49
- Section 3 :Les Caractéristique, risque, avantages et inconvénients du crédit documentaire.....P59
- Section4 : La remise documentaire.....P64

Chapitre III :Le déroulement du crédit documentaire « cas pratique »

- Section1 : Présentation de l'organisme d'accueil.....P72
- Section 2 : déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'importP83
- Section3 : Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import BDL.....P94
- Section 4 : Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....P101

Conclusion Générale

Bibliographie.

Annexes.

Résumé

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

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, les exigences du contrat international et les techniques de paiement et de financement utilisés, en mettant l'accent sur le crédit documentaire et la remise documentaire, ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de l'opération commerciale à l'international. Le but est de vérifier leurs efficacités en matière de sécurité, coût, et évaluer leurs avantages et inconvénients et d'analyser les résultats comparatifs entre les deux modes.

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

Abstract

International trade refers to the set of trade (export and import) transactions between a country and the rest of the world. These transactions generate high flow of goods and services and capital, which presents many risks. where the need to use modes of financing offering a maximum of insurance this transaction.

Our study initially examines the definition of aspects related to international trade, the requirements of the international contract and payment and financing techniques used with a zoomed in on the documentary credit and the furnishing of documentary, as well as the main risks to which face the operators during commercial operation at the international. The purpose is to verify their effectiveness in matters of security, cost, and assess their advantages and disadvantages and analysis the comparative results between the two modes.

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

Introduction

Générale

Le commerce est l'activité principale d'échange des biens entre les êtres humains. Il complète l'activité de production en permettant de rémunérer la fourniture d'un bien ou d'un service, principalement par le recours de la monnaie, et a pour satisfaction des multiples besoins de l'homme.

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 développés et ont pris de l'ampleur jour et après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Pour parier à ces risques et établir une sécurité des transactions, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Entre tous, c'est le crédit documentaire qui permet dans une large mesure de répondre à ce besoin.

Le crédit documentaire, a été créé comme un instrument de paiement par les banques, pour arriver à déterminer, l'efficacité de crédit documentaire dans un système de financement international, donc notre thème ' le financement de commerce extérieur par le crédit documentaire'.

Pour bien mener notre recherche, l'analyse, le traitement et l'interprétation d'une opération de crédit documentaire et la comparaison avec celle de la remise documentaire.

C'est pour cela, nous avons choisi la banque de développement locale BDL (Biskra) d'Algérie comme un lieu d'investigation pour notre recherche, cette agence principale va nous permettre de percevoir plus réaliste sur cet instrument de paiement, tout en essayant de répondre sur la problématique suivantes:

« Le crédit documentaire satisfait-il les exigences des parties contractuelles dans le commerce international ?

Et, pour but d'apporter des éléments de réponse qui nous servent d'établir notre recherche et d'y répondre à cette problématique, déclenchent les questions suivantes :

Q1 : Quels sont les fondements du commerce international ?

Q2 : Le crédit documentaire élimine-t-il les risques du commerce international ?

Q3 : Comment la banque nationale d'Algérie (BDL) procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire ?

Q4 : Quelles sont les spécificités de Credoc par rapport aux autres techniques si familières ?

Nous nous sommes basés sur les hypothèses suivantes pour mieux cerner la préoccupation précédente :

H1 : Le commerce international se base sur un instrument relativement sécurisé.

H2 : Le crédit documentaire élimine les risques du commerce international.

H3 : Le Credoc satisfait les exigences des deux parties contractuelles mieux que les autres techniques de paiement.

La méthode adoptée dans la construction de notre recherche est qualitative et analytique à la fois.

Pour accomplir ce travail, nous l'avons structuré de la façon suivante :

Tout d'abord et dans un premier temps nous avons traité les éléments fondamentaux du commerce international, ses documents, les différents incoterms et le contrat du commerce international.

Ensuite nous avons abordé le crédit documentaire, ses principes et concepts fondamentaux, les types de crédit documentaire ainsi que ses modes de réalisations, caractéristiques, risques et avantages et inconvénients de crédit documentaire et puis, la remise documentaire.

Enfin nous avons présenté au cours du troisième chapitre l'entreprise d'accueil, et puis le déroulement d'une opération par un crédit documentaire et par remise documentaire et la comparaison entre eux.

Chapitre I

Les éléments fondamentaux
du commerce international

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

Introduction du premier chapitre

Les partenaires, dans une opération de commerce international, sont confortés à plusieurs risques et cela en raison de l'éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistique, politique et juridiques. Aussi il est indispensable de bien connaître les éléments fondamentaux des opérations du commerce international dans le but de minimiser ces risques et faire face aux éventuels conflits. La maîtrise de ces éléments permet de bien mener les négociations.

Ainsi, le contrat commercial, qui constitue l'élément de base de toute transaction, doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. Vu que les systèmes juridiques des partenaires sont différents et en raison de l'absence de droit applicable universel, ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

Entre autre, un point essentiels doit figurer dans le contrat commercial, la répartition des frais et risques liés à l'acheminement des marchandises doit être précisé car, celle-là est souvent une source de conflit. Pour éviter toute ambiguïté concernant les termes de l'accord, les contractants se réfèrent aux termes de commerce international « *Incoterms* ».

Une fois que les différents droits et obligations sont définis, il reste à veiller à l'exécution conforme de ces derniers par l'exploitation des documents commerciaux requis.

Enfin, pour le cas de l'Algérie, qu'il d'agisse d'importation ou d'exportation, les contractants doivent maîtriser les notions de domiciliation qui constitue l'élément fondamental préalable à toute opération commerciale (sauf exceptions limites par la réglementation algérienne)

C'est en tenant compte de tout ce qu'on vient de citer que nous avons élaboré le

Premier chapitre portant sur les éléments fondamentaux du commerce international que nous

Allons présenter et répartir comme suit :

- Section 1 : Les documents liés au commerce international.
- Section 2 : Les incoterms.
- Section 3 : Le contrat de commerce international.
- Section 4 : Domiciliation bancaires.

Nous tenons à souligner que nous avons anticipé la présentation des documents

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

Commerciaux et les incoterms à celle du contrat de commerce international pour la raison
Que ce dernier fait intervenir ces deux notions, et qu'il est essentiel d'en prendre connaissance
Avant de conclure tout contrat de commerce international.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

Section1 : Les documents utilisés dans le commerce international

Les documents du commerce international sont pour le vendeur le moyen de justifier qu'il a rempli toutes les obligations qui lui étaient imparties. C'est aussi pour l'acheteur l'assurance d'avoir en sa possession, toutes les pièces nécessaires au bon déroulement de l'importation, et la certitude que les marchandises ont bien été expédiées.

Grâce à l'obtention de certains documents, l'importateur aura la certitude que les quantités expédiées et la qualité des marchandises sont bien celles qui ont été convenues. Une transaction commerciale internationale fait intervenir différentes sortes de documents qui peuvent être regroupés en quatre catégories :¹

- Les documents de prix ;
- Les documents garantissant le transport ;
- Les documents d'assurance ;
- Les documents annexes.

¹MONOD (Didier Pierre) : Moyens et techniques de paiement internationaux, éditions ESKA, Paris, 2002, p.197.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

1. Les documents de prix

Tableau I.1 : les différentes factures

| La facture | Caractéristiques. |
|------------------------|---|
| La facture pro-forma | <ul style="list-style-type: none">▪ Un devis.▪ Etabli par le vendeur.▪ Servir de bon de commande à l'acheteur.▪ Permettre de domicilier la transaction auprès l'agence. |
| La facture commerciale | <ul style="list-style-type: none">▪ Document de base qui concrétise toute opération commerciale.▪ Indiquer obligatoirement les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la qualité, le prix total et unitaire ainsi que les marques et le poids des marchandises.▪ Permettre d'en vérifier la concordance avec les autres documents.▪ Datée. |
| La facture consulaire | <ul style="list-style-type: none">▪ Permet l'identification et la tarification du produit considéré par la douane du pays importateur.▪ Porter le visa du consulat du pays importateur à l'effet d'attester et d'authentifier l'origine et la valeur de la marchandise. |
| La facture douanière | <ul style="list-style-type: none">▪ Exigée par les douanes de certains pays.▪ Etablie afin de certifier l'origine des marchandises sous la signature de l'exportateur et d'un témoin. |

Source : Etabli par nous-mêmes à partir du document fourni par le service commerce international de la BDL.

2. Les documents de transport (expédition) :

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

2.1. Le connaissement maritime (bill of lading B/L) :

« Le connaissement maritime est un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; un originale de ce titre signé par la compagnie sera demandé au port de destination pour retirer les marchandises embarquées. »²

C'est un titre prouvant que la marchandise a été à bord, et devra être transportée dans les meilleures conditions et délais.

Le connaissement assure simultanément trois fonctions, il sert de :

- Récépissé d'expédition pour le chargeur ;
- Contrat de transport entre le chargeur et l'armateur ;
- Titre de propriété transmissible par voie d'endos.

En égard à son importance, le connaissement maritime doit comporter certaines informations, à savoir :

- Le nom du navire ;
- Le port d'embarquement ;
- Le port de déchargement ;
- Le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire ;
- La description de la marchandise transportée ;
- Le nombre de connaissements originaux ;

²MONOD (Didier-Pierre):*Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris 1999, P.226

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

- Les conditions de transport (en portée, en col, en chambre froide...);
- Les conditions de paiement ;
- Le terme de vente (Incoterm) ;
- La date d'expédition ;
- La mentions « clean on board » ;
- La signature du capitaine du navire.

Il est à noter également qu'un connaissement peut comporter d'autres mentions expressément demandées par l'importateur, telles que :

- **Received for shipment (reçu pour embarquement)** : cette mention n'atteste pas l'embarquement effectif de la marchandise, elle n'atteste que sa prise en charge par la compagnie de transport.
- **Celan on bord ou chargé à bord** : cette mention atteste que la marchandise est effectivement chargée à bord du navire
- **Dirty (surcharge)** : ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées est entreposé sur un espace non couvert du navire.
- **Transbordement (autorise/interdit)** : le connaissement peut porter une mention concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement ; le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire a un autre en cours du transport maritime.

Le connaissement peut-être établi soit :

- **Au porteur (bearer)** : le porteur devient propriétaire de la marchandise.
- **A personne dénommée (straight consigned)** : il désigne nominativement la personne qui doit prendre possession des marchandises (dans ce cas il n'est pas endossable).
- **A ordre (to order)** : établi à l'ordre de l'importateur ou de son banquier qui peuvent le transmettre par endossement.

En Algérie, le connaissement doit porter la mention « clean » et « on board » pour qu'il soit accepté dans les remises et les crédits documentaires cependant la mention « received for

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

shipment" (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

En l'absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé « **lettre de garantie** » afin de lui permettre de prendre possession des marchandises.

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 .

2.3. Le connaissement de 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 .

2.4. La lettre de transport aérien LTA (air way bill)³ :

« Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien « LTA ». La LTA est un récépissé d'expédition non négociable, car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété.

Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA.

2.5 La lettre de transport routier (LTR) :

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et

³Ibid., p.113

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété⁴.

2.6. Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI) :

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention Internationale de Rome 1933). Ce document est constitué de six feuilles dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge « duplicata de lettre de voiture » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un de propriété⁴

2.7. La lettre de voiture internationale CMR :

Elle est établie lors de la prise en charge de la marchandise uniquement dans le cadre du transport routier. Elle couvre les contrats avec les incoterms EXW, CPT et CIP⁵

2.8. Le forwarder certificate of Receipt (FCR) :

Dans le cadre du transport multimodal, ce certificat assure la bonne réception de la marchandises par un transitaire, ainsi que son réacheminement vers sa destination finale.

2.9. Le récépissé postal (bulletin d'expédition) :

C'est un document établi par les services des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes, en même titre que. LTA et la CMR.

3 Les documents d'assurances :

⁴ Convention de Varsovie du 12.10.1929.

⁵ BOUDEROUALA, (M) : **analyse des techniques de paiement et évaluation des risques du commerce extérieur**, mémoire de master en sciences commerciales, Ecole des hautes études commerciales, Alger, 2015, p.21

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

La marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc. Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport.

L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés. Précisons tout de suite que, selon le type de contrat (CAF - FOB, etc.), la marchandise voyage soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur, soit à risques partagés. Par simplification, c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques⁶. En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne conformément aux articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09/08/1980.

Parmi les principaux documents d'assurance, on peut citer :

3.1 La police d'assurance

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, il indique article par article les conditions sous lesquelles les risques inhérent au transport des marchandises désignées sont pris en compte, il fixe les obligations de chacun des parties. Cette police peut-être :

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

3.2. Le certificat d'assurance :

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

⁶ CHIBANI, (Rabah) : Op.cit., p.96

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

Il est en principe établi par la compagnie généralement pour 110% de la valeur de la marchandise⁷

4 .Les documents annexes⁸ :

4.1 Le certificat de provenance

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

4.2 Le certificat d'origine :

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays où elles ont été produites.

4.3 Le certificat sanitaire :

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

4.4 Le certificat phytosanitaire :

Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

4.5 Le certificat d'analyse ou de qualité :

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

4.6 Listes de colisage et de poids :

⁷ LASARY : Op.cit., p.37

⁸ LASARY : Op.cit., p, p.37, 38

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le Poids.

Section 2 : les incoterms

1. Historique

Les Incoterms (International commercial terms) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (cci) à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 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 vente.

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. Définitions des Incoterms :

Les incoterms sont l'abréviation de l'expression anglaise « international commercial terms ». Il s'agit de clauses standardisées, qui permettent de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion et la réalisation d'un contrat de vente à l'international⁹.

Le but des 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

⁹ DESIRE, (Loth) : **l'essentiel des techniques du commerce international**, éditions publiobook, Paris, 2009, p.14

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

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'import

3. Les différents modes de classement des Incoterms :

3.1 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.

Tableau I.2 Classement des incoterms ventilés par mode de transport 2010:

| Famille | Incoterm |
|--|-------------------------------------|
| Tout mode de transport (maritime inclus) | EXW, FCA, CPT, CIP, DAT*, DAP*, DDP |
| Transport fluvial et maritime | FAS, FOB, CFR, CIF |

** DAT et DAP peuvent être utilisés indifféremment pour les transactions dans lesquelles un seul type ou plusieurs types de transport sont utilisés.*

3.2 Classement des incoterms selon le type de vente :

3.2.1 Les incoterms de Vente au départ :

Une vente au départ signifie que la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur, c'est à dire :

- à partir de sa mise à disposition dans les locaux du vendeur (EXW),

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

- à partir du moment où elle a été remise au transporteur aux fins d'expédition (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT et CIP).

Les Incoterms de vente au départ font supporter par l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport des marchandises

3.2.2 Les incoterms de Vente à l'arrivée :

Une vente à l'arrivée signifie que la marchandise voyage aux risques et périls **du vendeur** jusqu'au point/port convenu. 3 Incoterms sont prévus :

- jusqu'à la fin du transport maritime et du débarquement (DAP),
- jusqu'au point de destination (DAT, DDP).

4. Le rôle des incoterms :

Les incoterms précisent donc¹⁰ :

4.1 Le transfert de frais : jusqu'où le vendeur supporte-t-il les frais d'acheminement ? Dans une Vente internationale, l'acheminement de la marchandise nécessite fréquemment plusieurs transports, des dédouanements aussi bien à l'import qu'à l'export, des chargements et des déchargements.

4.2 Le transfert de risque : jusqu'où les risques sont-ils encourus par le vendeur ? Initialement, le risque repose sur l'acheteur.

Tableau I.3 : Présentation des différents incoterms (Frais et risque) : (2010)

| Libellé Anglais | | Libellé Français | |
|-----------------|----------------------|---|------|
| Code | Descriptif | Descriptif | Code |
| <u>EXW</u> | EX named place | Works... Usine (EN), usine (à l')... lieu convenu | ENU |
| <u>FCA</u> | Free named place | Carrier... Franco Transporteur... lieu convenu | FCT |
| <u>FAS</u> | FreeAlongSideship... | Franco le Long du navire ... | FLB |

¹⁰ DESIRE, (Loth) : Op .cit., p.15

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

| | | | |
|------------|---|---|-----|
| | named port of shipment | port d'embarquement convenu | |
| <u>FOB</u> | Free On Board... named port of shipment | Chargé A Bord... port d'embarquement convenu | CAB |
| <u>CFR</u> | Cost and Freight ... named port of destination | Coût et Fret... port de destination convenu | CFR |
| <u>CPT</u> | Carriage Paid To... named port of destination | Port Payé jusqu'à ... port de destination convenu | POP |
| <u>CIF</u> | Cost, Insurance, Freight... named port of destination | Coût, Assurance et Fret... port de destination convenu | CAF |
| <u>CIP</u> | Carriage and Insurance Paid to... named place of destination | Port et Assurance Payés, port de destination convenu | PAP |
| <u>DAT</u> | Delivered At Terminal... Named port of destination | Rendu au Terminal... port de destination convenu | RPD |
| <u>DAP</u> | Delivered at Place ... named port of destination | Rendu au... lieu de destination convenu | RLD |
| <u>DDP</u> | Delivered Duty Paid... named place of destination | Rendu Droits Acquittés... lieu de destination convenu | RDA |

Table d'équivalence, source française : JO du 14 août 1998, conditions internationales de vente

Outre le transfert des frais et des risques, l'une des fonctions majeures des incoterms est de définir les obligations documentaires des parties.

Ci-dessous une synthèse de celles-ci.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

Tableau I .4 : Présentation des différents incoterms (Frais)

| Incoterm | Obligation documentaire du vendeur | Obligation documentaire de l'acheteur | Mode |
|-----------------|--|---|-------------|
| EXW | Aucune | Preuve de réception de la marchandise | Multimodal |
| FAS | Preuve usuelle que les marchandises ont été livrées | Accepter les documents de preuve de livraison fournis par le vendeur | Maritime |
| FCA | Preuve de livraison de la marchandise | Accepter les documents de preuve de livraison fournis par le vendeur | Multimodal |
| FOB | Preuve usuelle que les marchandises ont été livrées | Accepter les documents de preuve de livraison fournis par le vendeur | Maritime |
| CFR | Documents usuel de transport jusqu'au port de destination | Accepter les documents usuels de transport fournis par le vendeur | Maritime |
| CPT | Documents de transport (selon les usages et/ou à la demande de l'acheteur) | Accepter le document de transport fournit s'il est conforme au contrat | Multimodal |
| CIF | Documents de transport (selon les usages et/ou à la demande de l'acheteur) | Accepter le document de transport fournit s'il est conforme au contrat | Maritime |
| CIP | Documents de transport (selon les usages et/ou à la demande de l'acheteur) | Accepter le document de transport fournit s'il est conforme au contrat. | Multimodal |

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

| | | | |
|------------|---|---|------------|
| DAT | Documents permettant de prendre livraison de la marchandise | Accepter les documents de livraison fournis par le vendeur. | Multimodal |
| DAP | Documents permettant de prendre livraison de la marchandise | Accepter les documents de livraison fournis par le vendeur. | Multimodal |
| DDP | Documents permettant de prendre livraison de la marchandise | Accepter les documents de preuve de livraison fournis par le vendeur. | Multimodal |

Dans l'optique de la simplification de la lecture et de l'utilisation des incoterms, la version 2010 présente de nombreuses innovations. Source d'ambiguïté entre les parties au contrat de vente, la notion de « Lieu de transfert des risques » a été elle aussi révisée sur certains incoterms. Le tableau ci-dessous dévoile de manière succincte, certaines réformes.

Tableau I.5: Comparaison des incoterms 2010 Transfert des risques

| | Transfert des Risques : Version 2000 | Transfert des Risques : Version 2010 |
|-----|--|--|
| EXW | Lors de la mise à disposition de la marchandise dans les locaux du vendeur (Non chargé). | Lors de la mise à disposition de la marchandise dans les locaux du vendeur (Non chargé). |
| FAS | Lors de la mise à disposition de la marchandise le long du navire au port d'embarquement. | Lors de la mise à disposition de la marchandise le long du navire au port d'embarquement. |
| FCA | Lors de la remise de la marchandise au Transporteur ou toute autre personne désignée, dans les locaux de vendeur, Chargée à bord du véhicule d'approche. | Lors de la remise de la marchandise au Transporteur ou toute autre personne désignée, dans les locaux de vendeur, Chargée à bord du véhicule d'approche. |

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

| | | |
|-----|---|--|
| | Lors de la remise de la marchandise au Transporteur ou à toute autre personne désignée, dans tout autre lieu indiqué, marchandise à bord du véhicule d'approche, non déchargée. | Lors de la remise de la marchandise au Transporteur ou à toute autre personne désignée, dans tout autre lieu indiqué, marchandise à bord du véhicule d'approche (non déchargée). |
| FOB | Lors du passage du bastingage au port d'embarquement | Lors de la mise à bord de la marchandise |
| CFR | Lors du passage du bastingage au port d'embarquement | Lors de la mise à bord de la marchandise |
| CPT | Lors de la remise de la marchandise au transporteur ou toute autre personne désignée, au lieu convenu. | Lors de la remise de la marchandise au transporteur ou toute autre personne désignée, au lieu convenu. |
| CIF | Lors du passage du bastingage au port d'embarquement | Lors de la mise à bord de la marchandise |
| CIP | Lors de la remise de la marchandise au transporteur ou toute autre personne désignée, au lieu convenu. | Lors de la remise de la marchandise au transporteur ou toute autre personne désignée, au lieu convenu. |
| DAT | Nouveau | Lors de la mise à disposition de la marchandise au terminal désigné, déchargée du moyen de Transport principal. |
| DAP | Nouveau | Lors de la mise à disposition de la marchandise, au lieu convenu, à bord du véhicule de Transport |
| DDP | Lors de la mise à disposition de la marchandise, dédouanée, à bord du véhicule de livraison au lieu convenu. | Lors de la mise à disposition de la marchandise, dédouanée, au lieu convenu, à bord du véhicule de livraison (non déchargé) |

Source: travaux de recherche de M. Jacques Olivier MBOM

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

NB : les Incoterms **DAF, DES, DEQ et DDU** présent dans la version 2000 disparaissent de la nouvelle liste.

Il est fortement conseillé d'être le plus précis possible sur le lieu de livraison. En effet, si l'incoterm n'est pas suffisamment clair sur le lieu exact de transfert de la marchandise, il appartient au vendeur de livrer à l'endroit qui lui convient le mieux dans les limites indiquées. Exemple : FCA Port-gentil signifie « livraison n'importe où à Port-gentil ».

Le travail ci-dessus ne constituant qu'une analyse synthétique de la réforme 2010, nous invitons tous les acteurs de la chaîne de commerce internationale à parcourir le recueil intitulé : ICC RULES FOR THE USE OF DOMESTIC AND INTERNATIONAL TRADE TERMS (ICC Publication No. 715EF/ ISBN 978-92-842-0089-4), disponible auprès des différentes représentations de la chambre de commerce internationale de chaque pays membre.

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

5. Les limite des incoterms :

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

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

Enfin, l'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise¹¹

¹¹LEGRAND, (G) et MARTINI, (H) : **management des opérations de commerce international**, édition DUNOD, Paris, 2003, p.12

Section3 : Le contrat du commerce international

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce extérieur sont confrontés à de multiples risques.

Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

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

1. Le contrat commercial :

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

« Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis »¹²

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions suivantes¹³ :

1.1 La capacité juridique des parties : les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance

1.2 Le consentement des parties : la volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et son acceptation de ce qui est proposé par l'autre

1.3 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.

¹² CHAUVIER, (Stéphane) : **le contrat international**, édition VUIBERT, paris, 2007, p.5

¹³ ITOUCHENE, (Samira) : **l'efficacité du crédit documentaire dans le financement du commerce extérieur**, mémoire de master en sciences commerciales, école des hautes études commerciales, Alger, 2015, p

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

2. Définition du contrat de commerce international :

Dans le commerce international, le contrat est un préalable à toute transaction. C'est une conversation née de l'accord entre l'acheteur et le vendeur.

La notion économique du contrat international met en jeu l'intérêt du commerce international. Le contrat implique un mouvement de biens, services ou paiements à travers les frontières.

Le contrat de commerce international s'établit sur la base d'une offre ferme du vendeur suivie d'une acceptation, sans condition, de cette offre par l'acheteur.

« Le contrat entre en vigueur dès sa signature par les deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance.....) »¹⁴.

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

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

- a. Les clauses du contrat sont variables selon la nature de l'opération, mais nous aborderons dans ce cadre les principales clauses qui sont les suivantes ¹⁵ :

3.1 Les Clauses à caractère économique :

a- Le prix : il doit être déterminé ou déterminable, précis (devise, incoterm et localisation géographique), conditions de paiement (acomptes, paiement fractionné, délais)

b- Les produits : désignation et références, étendue et durée de la livraison

c-La livraison : lieu et date de livraison en conformité avec l'incoterm de vente

3.2 Clauses à caractère juridique :

¹⁴ NAIT ATMANE (Si Amar), les opérations du service du commerce extérieur, mémoire licence en sciences commerciales et financières, Ecole supérieure de commerce, Alger, 2006, p28

¹⁵ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : **le petit export**, DUNOD, Paris, 2009, p.24

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

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

4. Effets du contrat de commerce international :

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

A-Obligations des parties :

4.1 Obligation du vendeur :

« Le vendeur s'oblige, dans les conditions prévues au contrat et par la présente convention, à livrer les marchandises, à en transférer la propriété et, s'il y a lieu à remettre les documents s'y rapportant »¹⁶.

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

4.2 Obligations de l'acheteur :

¹⁶ Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale, article.30

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

Les obligations de l'acheteur consistent à payer le prix de la marchandise au jour et au lieu réglés par la vente et en prendre livraison (retirement de la chose). Ces deux obligations sont le pendant des devoirs correspondants du vendeur (délivrer la chose et faire en sorte qu'elle soit conforme à l'attente de l'acheteur)¹⁷.

4.3 Transfert de propriété et de risques :

4.3.1 Transfert de propriété :

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

4.3.2 Transfert de risques :

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

¹⁷ BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.8

Section4 : la domiciliation bancaire

Conformément à l'article 29 des règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger, et aux comptes devises, stipule : « à l'exception des opérations en transit et des opérations visées à l'article 33, toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé, la domiciliation est préalable à tout transfert, rapatriement de fonds, engagement et/ou dédouanement »¹⁸ ;

1. Définition de la domiciliation :

Conformément à l'article 30 des règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger, et aux comptes devises, stipule : « la domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale »¹⁹.

2. La domiciliation des importations :

Pour un importateur, la domiciliation consiste :

- A choisir avant de réaliser son opération d'importation, une banque intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à s'acquitter de toutes ses obligations au regard de la réglementation du commerce extérieur et des changes.
- Pour une banque intermédiaire agréée, à effectuer ou à faire effectuer pour le compte d'un importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes²⁰.

2.1 La Procédure de domiciliation :

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

¹⁸Article 29 du règlement de la BA n° 07-01

¹⁹Article 30 du règlement de la BA n° 07-01

²⁰KSOURI, (Idir) : **le contrôle du commerce extérieur et des changes**, éditions G.A.L, 2^e édition, Alger, 2006, p.54

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

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

2.2. La phase d'ouverture :

a-Présentation des documents :

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

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

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

c-Prélèvement des commissions et des taxes :

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

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

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

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

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

f- La concrétisation de la transaction :

L'importateur reçoit la facture définitive et aura besoin de sa banque pour recueillir « l'autorisation de dédouaner » c'est-à-dire le cachet officiel avec la signature sur la facture

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

définitive qui donne naissance au **premier document** qui sera le document commercial de la fiche de contrôle.

g-Le deuxième document :

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

2.3. La phase de gestion :

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

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

2.4. La phase d'apurement

L'apurement consiste pour l'agence domiciliaire à s'assurer de la conformité et de la régularité d'exécution de l'opération d'importation suivant la réglementation des changes²¹.

a- La domiciliation des exportations :

Il s'agit pour :

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

b- La procédure de domiciliation :

Comme pour la procédure de domiciliation d'importation, la domiciliation des exportations se fait en trois phases aussi²².

²¹ ZERAKA, (M) : **l'apport du crédit documentaire dans les opérations d'importation**, mémoire de master en sciences commerciales, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Alger, 2015, p, p.35, 36

²² Document interne de la BDL.

c-La phase d'ouverture :

- ✓ **Présentation des documents :**
- ✓ La demande d'ouverture comportant les mêmes indications que celle relative à la demande de domiciliation à l'export.
- ✓ Une facture définitive originale qui doit mentionner le mode de règlement et l'incoterm prévu
- ✓ **L'attribution d'un numéro de domiciliation :**

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

d- L'attribution de la fiche de contrôle :

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

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

2.5. La phase de gestion et suivi du dossier de domiciliation :

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

2.6. La phase d'apurement :

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

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

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

3. La pratique de la domiciliation :

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

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

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

- Le code « 16 » est celui de la wilaya concernée ;
- Le code « 15 » correspond au numéro de l'agrément qui a été délivré par la Banque d'Algérie à la Société Générale Algérie ;
- Le code « 04 » a trait à l'agence (guichet domiciliataire) ;
- Le code « 2006 » vise l'année de domiciliation ;
- Le code « 1 » se rapporte au trimestre de l'année de domiciliation ;
- Le code « 10 » concerne la nature du contrat (C. §F., F.O.B) ;
- Le code « 99999 » correspond au nombre des domiciliations qui ont été effectuées par l'agence bancaire dont il s'agit durant l'année considérée ;
- Enfin, le code « EUR » est celui de la monnaie de facturation (et de paiement)²³

4. Les dispensés de la domiciliation bancaire :

²³ KSOURI, (Idir): Op.cit. , p.56

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

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

- Les importations/ exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions de lois de finances.
- Des importations dites sans paiements réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions de lois de finances.
- Les importations dites sans paiements réalisées par les agents diplomatiques et consulaires assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie.
- Les importations/ exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100.000 DA en valeur FOB ;
- Des importations/ exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie²⁴
- Les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif.

5. Les risques du commerce international et les garanties Bancaires

Certains risques sont présents dans toute transaction entre commerçants, ils sont identiques à ceux du commerce national mais l'éloignement géographique, les différences culturelles et juridiques accentuent les difficultés dans les transactions internationales. Ces risques sont différemment appréciés par l'importateur et l'exportateur.

6. Les risques du commerce international

6.1 Le risque commercial :

Le non-respect des clauses du contrat commercial peut concerner :

- La qualité de la marchandise : rien que l'appellation de la marchandise peut causer des déboires à l'importateur. Seul un certificat d'inspection des marchandises émis par une société spécialisée peut garantir ce type de risques.

²⁴ Article 33 du règlement n° 07-01

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

- Les conditions sanitaires de la marchandise : le certificat sanitaire et \ou phytosanitaire est conçu afin de garantir la marchandise contre le risque qu'elle ne soit pas consommable.
- La quantité de la marchandise : C'est quand la livraison ayant un caractère définitif est inférieure en nombre à la qualité commandée. Seul le crédit documentaire marqué "expédition partielle interdite" qui peut garantir plus ou moins ce type de risques.
- Le délai d'expédition : il est impératif que l'importateur reçoive sa marchandise dans les délais prévus pour la mise en vente au meilleur moment, en particulier s'il s'agit d'une vente saisonnière ou d'une importation sous licence et dont la date risque d'être échu à cause de ce retard.
- Le crédit documentaire indiquant une date limite d'expédition peut garantir ce type de risques.

6.2 Le risque d'interruption de marché :

C'est le risque financier supporté entre le moment où le contrat est signé et celui où les obligations ont été remplies.

a-Pour l'exportateur : ce risque naît lorsque les marchandises destinées à l'exportation sont en cours de fabrication ou sont déjà fabriquées et que l'importateur ne désire plus les recevoir pour une quelconque raison. Les marchandises seront difficiles à vendre voire impossible à vendre si elles sont spécifiques ou fabriquées sur mesure pour cet importateur.

b-Pour l'importateur : si cette marchandise est produite exclusivement dans un pays donné, le vendeur peut profiter de sa position de force pour refuser de lui livrer la marchandise ou d'exiger des prix trop élevés.

NB : Seules les garanties bancaires peuvent couvrir ce type de risques.

6.3 Le risque politique :

Appelé également "risque pays", il existe lorsque les cocontractants résident dans des pays en désaccord, ou l'un d'entre eux ou même les deux vivent une guerre, une catastrophe naturelle etc. Les expéditions ne s'effectueront peut-être qu'une fois que les conflits soient réglés, et que la vie économique des pays en difficultés reprenne son cours normal.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

Parmi les risque pays, existe celui du non transfert des fonds ou le non transfert de devises entre banques. Il a souvent pour origine la cessation de paiement : le pays de l'importateur n'a plus de devises convertibles pour payer ses importations.

6.4 Le risque économique :

Pour sa propre production, le vendeur se procure des matières premières ou des pièces de rechange (cela dépend de la nature de son activité) dont le coût est incorporé à son prix de vente .Il se peut que le prix de ces fournitures augmente subitement.

Si le contrat ne prévoit pas une clause de révision, l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations sous peine d'une action en justice.

6.5 Le risque de change :

“Le risque de change est le risque de perte lié aux fluctuations des cours de monnaies”²⁵, il peut être défini comme étant le risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre dû à une transaction commerciale facturée en devise.

L'importateur qui règle en devise craint une hausse de la monnaie étrangère. Symétriquement, l'exportateur sera payé en devises et craint une baisse de cette dernière par rapport à la monnaie nationale.

6.6 Le risque financier :

Le défaut de paiement : pour diverses raisons (facture égarées, mention erronée, les prix ou les quantités ne correspondent pas à l'expédition etc.) le paiement se fera en retard, ce qui peut mettre en difficulté la trésorerie de l'exportateur.

a-Pour l'exportateur :

La défaillance du débiteur et règlement judiciaire : l'importateur en défaut de trésorerie peut demander une prorogation de l'échéance du paiement, et par conséquent il assèche la trésorerie de son fournisseur²⁶.

²⁵COLOMB (Jean-Albert) : Finance de marché, France, édition2000.p106

²⁶ Manuel de procédure : op .cit, p51

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

Si la situation financière de l'importateur s'aggrave et que cela aille jusqu'à la dissolution de son entreprise, l'exportateur a très peu de chances de recouvrer ne serait-ce qu'une partie de sa créance puisqu'elle ne sera payée qu'après celle des créanciers dits "prioritaires" : salarié, organismes sociaux, douanes etc.

b-Pour l'importateur :

Seules les exigences inscrites dans le crédit documentaire peuvent garantir ces types de risques :

- La livraison partielle : si le nombre des expéditions partielles est exagéré et que l'incoterm prévoit que le transport est à la charge de l'importateur, ce dernier va se retrouver à payer des charges de transport supérieures à ce qu'il aurait payé si les expéditions se faisaient par grandes quantités ou unités complètes.

- Le prix : pour des raisons spéculatives, le vendeur décide d'imposer un prix supérieur à celui convenu au départ. L'importateur peut refuser cette nouvelle proposition ce qui entraîne le retard de ses ventes, comme il peut tenter un procès qui sera long et coûteux.

S'il n'a aucune alternative, il sera contraint de payer la marchandise au nouveau prix avec le manque à gagner qui en résulte.

6.7 Autre risques :

- Il se peut que les marchandises soient acheminées par un moyen de transport trop lent et différent de celui convenu.

- La non maîtrise des incoterms par les cocontractants peut avoir des conséquences désagréables en matière de transport et d'assurance des marchandises.

- Il se peut qu'il y ait du retard dans l'expédition des documents de transport y compris le connaissement, par conséquent, l'importateur se retrouve face à l'impossibilité de prendre possession de marchandise dans le temps, en plus des frais de stockage au port qui peuvent lui être débités.

- La garantie pour connaissement manquant (voire la 2^{ème} partie de cette section sur les garanties bancaires) est conçue à cet effet.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

- Le non remboursement de l'acompte versé par l'importateur à l'exportateur qui n'exécute pas le contrat prévu la garantie de restitution d'acompte est conçue à cet effet (voir la 2^{ème} partie de cette section sur les garanties bancaires).

7. Les garanties bancaires :

Dans le cadre de Notre activité à l'international, nous avons besoin de nous assurer que notre fournisseur respectera bien ses engagements ou que nous serons bien payé par votre client .Les garanties bancaires nous permettent de couvrir les risques liés à chaque phase de notre contrat commercial.

7.1 Définition :

« La garantie est un engagement au terme duquel le garant s'engage d'ordre et pour compte du donneur d'ordre à payer au bénéficiaire une somme déterminée si ce dernier estime qu'il y a défaillance du vendeur (exportateur) dans l'exécution des obligations contractuelles... »²⁷.

7.2 Les caractéristiques de la garantie :

a- Les raisons de faire appel à une garantie bancaire :

Nous limitons Nos risques commerciaux et risques pays en obtenant l'engagement de notre banque de nous dédommager en cas de défaillance de notre partenaire (que nous soyons acheteur ou vendeur).

Nous renforçons nos relations avec nos partenaires commerciaux en travaillant dans un climat de confiance.

b- La forme juridique choisir :

Il existe plusieurs formes de garanties dont la mise en jeu se fait selon des modalités plus ou moins strictes :

- La garantie à première demande par laquelle le bénéficiaire de la garantie en obtient le paiement sur simple demande sans avoir à la justifier.

²⁷ BOUCHATAL (Sabiha) :op.cit,p28.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

- La lettre de crédit stand-by peut être utilisée pour l'émission de garanties. La banque s'engage à payer le bénéficiaire contre présentation de documents conformes à ce qui est demandé dans la SBLC qui devient alors un moyen de paiement.
- Il existe également des garanties accessoires, la banque s'engage alors à payer sur demande justifiée du bénéficiaire de la garantie.

7.3 Les intervenants :

La mise en place d'une garantie nécessite l'intervention de plusieurs parties :

Tableau1.6: les intervenants du contrat commercial international

| Intervenants | Explication |
|--------------------|--|
| Le donneur d'ordre | C'est l'exportateur ou le vendeur qui donne mandat à sa banque pour mettre en place un engagement en faveur de l'importateur (ne pas confondre le donneur d'ordre en matière de crédits documentaires qui représente l'important). |
| Le bénéficiaire | C'est l'importateur (opération public ou privé de droit algérien) qui a pour souci le recours immédiat si l'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations. |
| Le garant | Il s'agit de la banque du bénéficiaire qui met en place les garanties dans le but de lui assurer le paiement de tout montant qui lui serait dû dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels. |
| Le contre garant | Il s'agit de la banque de l'exportateur qui, s'engage envers le garant à répondre à toute éventuelle défaillance de son client. |

Sources : Elaboré par nous-mêmes

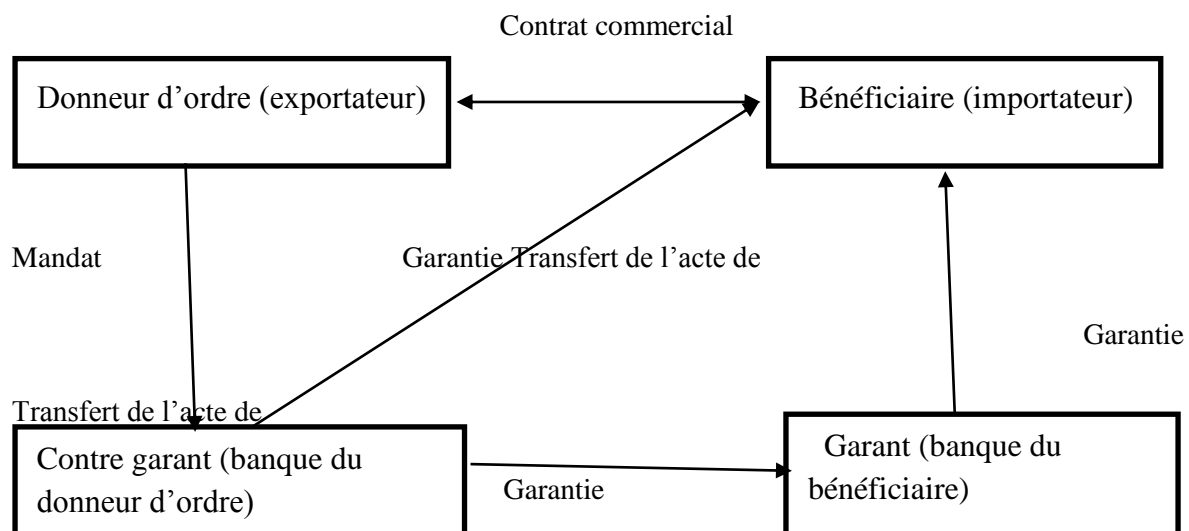
Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

7.4 Les modes d'émission :

Il faut faire la distinction entre deux modes d'émission :

- a- **La garantie directe** : Elle est émise par la banque du donneur d'ordre (exportateur) directement en faveur du bénéficiaire (importateur), il met en présence uniquement les 3 parties présentes (en couleur bleu) dans le schéma suivant :

figure.. I 1 : schéma explicatif de la mise en place d'une garantie directe



Source : PAVEAU J, et alii : **Exporter Pratique du commerce international, 24^eédition, Foucher –Malkof-octobre 2014.p102.**

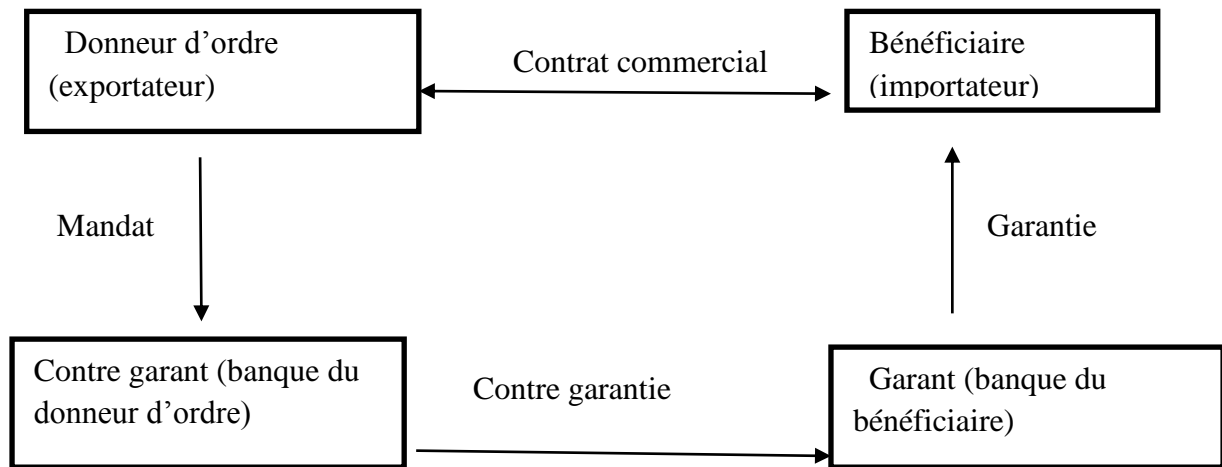
La banque locale ne fait que l'acte de garanti au bénéficiaire après vérification et authentification des signatures du banquier étranger.

Ce mode d'émission peut s'avérer désavantageux pour le bénéficiaire dans le cas où le contrat garant ne serait pas une banque de premier ordre (risque de non-paiement de la garantie lors de sa mise en jeu).

7.5 La garantie indirecte :

Elle est également émise par la banque du donneur d'ordre (contre garant) qui se porte garant vis-à-vis de la banque locale (banque du bénéficiaire) à lui rembourser sur sa première demande tout montant que cette dernière est amenée à lui demander de payer suite à un appel en jeu du bénéficiaire, soit (4) intervenants dans ce mode d'émission :

Figure I.2 : schéma explicatif de la mise en place d'une garantie indirect



Sources : PAVEAU J , et alii :op.cit.p103

8 . Les formes de garantie :

8.1 La garantie à première demande :

Il s'agit de la garantie qui est payable sur première et simple demande du bénéficiaire sans obligation de motiver son appel. La banque n'a pas à se faire juge du bien fondé de l'appel en garantie, elle doit s'exécuter.

8.2 La garantie documentaire (justifiée) :

La mise en jeu de ce type de garanties est subordonnée à la présentation par le bénéficiaire de documents préalablement définis dans le texte de l'engagement (attestation du bénéficiaire faisant état de la défaillance du vendeur ou jugement reconnaissant sa défaillance).

9 Les différents types de garanties :

9.1 La garantie de soumission (bid bond\ tender bond):

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

Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

En cas de désistement du vendeur, la somme est destinée à dédommager l'acheteur des frais occasionnés par la perte de temps et l'organisation d'un nouvel appel d'offre.²⁸

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

Elle engage la banque garante à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. Son montant représente généralement 5 à 15% du montant du contrat²⁹.

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

Il est fréquent que le vendeur exige à l'acheteur un acompte. A l'inverse, **la garantie de restitution d'acompte** protège l'acheteur contre le risque de non-réalisation des engagements du fournisseur. Cette garantie assure l'acheteur de la restitution d'une partie ou la totalité de l'acompte qu'il a versé³⁰.

9.4 La garantie de dispense de retenue de garantie (retention money guarantee):

L'acheteur peut retenir une certaine somme (entre 5% et 10%) du paiement qu'il doit faire au vendeur. Cette retenue vise à protéger l'acheteur contre les défaillances qui peuvent survenir avant l'exécution complète des engagements du vendeur. La somme est débloquée après la constatation de l'exécution complète³¹.

9.5 La garantie d'admission temporaire :

Le matériel importé dans le cadre de la réalisation d'un marché et destiné à être réexporté, est soumis au régime d'admission temporaire qui dispense la perception des droits et taxes de douanes. La banque garante s'engage envers l'administration des douanes à payer à première demande ces droits si le matériel n'est pas réexporté à la date prévue.

²⁸ JAMMAL, (Naji) : Op.cit., p. 387

²⁹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : **techniques du commerce international** : Op.cit., p181

³⁰ JAMMAL, (Naji) : Op.cit., p. 387

³¹ Ibid., p. 388

Conclusion du premier chapitre :

À travers les éléments traités dans ce premier chapitre et en guise de conclusion, nous constatons qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

Aussi, le contrat constitue l'élément de base de toute transaction et doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. Ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

Ainsi, 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.

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

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

Après avoir exposé la structure des échanges commerciaux internationaux, nous verrons dans le chapitre suivant, les outils et les techniques de paiement proposés par les banques algériennes en générale et la Banque de développement locale (BDL) en particulier.

Chapitre II

Les principales techniques de
paiement de commerce
international

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

Introduction du deuxième chapitre :

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

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

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

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

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

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

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

- Section 1 : les Principes et concepts principaux sur le crédit documentaire.
- Section 2 : Les types de crédit documentaire et les modes de sa réalisation.
- Section 3 : Caractéristique, risque, avantages et inconvénients du crédit documentaire.
- Section 4 : La remise documentaire.

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

Section1 : les principes et concepts principaux sur le crédit documentaire

Du fait de l'éloignement géographique, les cocontractants ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération. L'exportateur hésite à entreprendre la fabrication d'un produit s'il n'est pas sûr de se faire payer.

1. Les principes généraux :

De son côté, l'importateur hésite à verser des fonds à l'exportateur, avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat.

Les intérêts contradictoires entre acheteur et vendeur nécessitent l'introduction d'un médiateur : la banque.

Afin d'uniformiser les pratiques et le sens des termes, la chambre de commerce internationale a adopté en 1993, lors de son septième congrès, la première édition des règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires.

Cette première version a été modifiée à plusieurs reprises afin de préciser les textes et d'introduire de nouvelles techniques de crédit documentaire compatibles avec l'évolution des affaires et la rapidité des moyens de transport. Depuis le 1^{er} janvier 1994, les crédits documentaires suivent les RUU 500 de CCI (révision 1993 des crédits documentaires).

2-Définition :

« Le crédit documentaire est un engagement écrit pris par une banque (banque de l'acheteur) à la demande et conformément aux instructions de son client (l'acheteur) en faveur du vendeur, en vertu duquel elle effectuera ou fera effectuer un règlement, soit en autorisant la négociation d'effets de commerce, jusqu'à concurrence d'un montant spécifié, ceci dans un délai déterminé et contre remise de documents conformes..... »¹.

¹ Guide des opérations de crédit documentaire, publication de la Chambre de Commerce Internationale, p6

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

3. Les intervenants :

a- Le 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 , ou il précise , entre autres , les documents qu'il désire le mode de règlements.

b- La banque émettrice :

c- c'est la banque de l'importateur (située en général dans le pays de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit documentaire.

c-La banque notificatrice :

c'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur (exportateur), qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre l'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.

La banque confirmatrice c'est, en général, la banque notificatrice qui, accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis du bénéficiaire.

- **d-Le bénéficiaire :** c'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit est ouvert.²

4-Procédure et mise en œuvre de crédit documentaire :

Un crédit est toujours ouvert à la demande de l'acheteur (le donneur l'ordre)pour le compte de son fournisseur (le bénéficiaire) .l'acheteur va donc émettre une série d'instructions qui vont apparaître dans le crédit :

- Les marchandises à livrer ;

²LASARY : Op.cit., p.15

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

- Le montant ;
- La date limite du crédit ;
- La date limite d'expédition.

Tout ceci est postérieur à la négociation commerciale et en découle mais le crédit n'a strictement rien avoir avec l'opération juridique du contrat .C'est donc une opération autonome.

C'est sur la base du contrat que le crédit va être émis. Cette phases est donc très importante et doit être soignée par les 2 parties et en particulier l'acheteur qui va énumérer une série d'instructions qui devront être le plus claires possible sans être encombrés de trop de détails. Tout dépendra de la nature du contrat ,de la situation géographique des parties ,de la relation entre le parties et bien entendu de leur volonté. Le vendeur pourra à ce stade indiquer à l'acheteur s'il est apte à présenter les documents dans les temps définis dans les termes du contrat.

Certains documents demandés tels que les certificats d'inspection, de qualité, de poids d'origine devront être définis avec précision par l'acheteur afin d'éviter tout problème lors de l'importation ou de la mise en consommation des marchandises .Le tout en respectant les réglementation en vigueur dans son pays .Faute de précision la banque les acceptera tels que présentée.

Une chose importante est que lorsque des documents sont demandés ,l'acheteur et les banques doivent en accepter les règles du jeu. C'est notamment la cas pour le certificat d'origine ,le certificat de circulation de marchandises,..Etc.

La date d'émission des documents devra être précisée. En général, la plupart des documents présentés seront postérieurs à la date d'émission du crédit .Sans précisions, la banque pourra accepter des documents avec une antérieure au crédit.

En résumé , l'acheteur ne paie que s'il a reçu les documents ,conformes au crédit ,qui lui permettront de prendre possession de la marchandise. Le vendeur quant à lui , sera payé après expéditions des marchandises (tout dépend du mode de réalisation prévu) pour autant qu'il ait respecté son obligation documentaire.

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

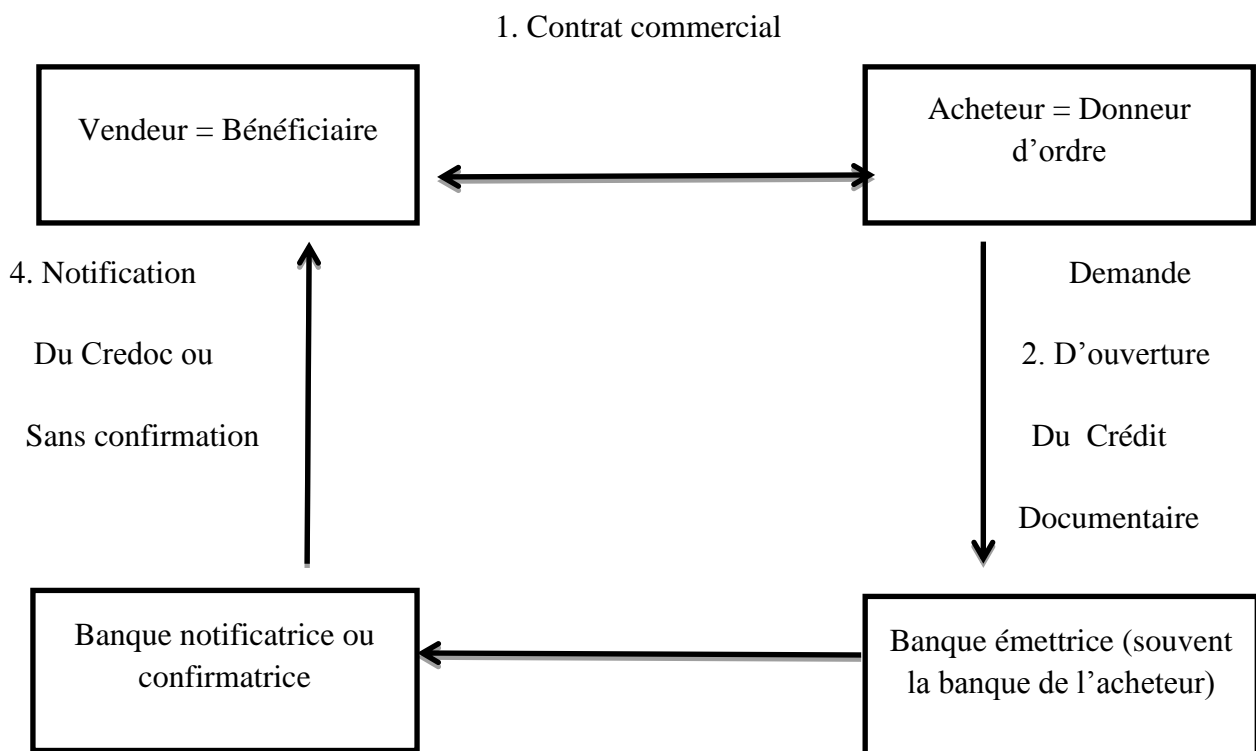
Il est à ce stade, intéressant de jeter un œil sur les deux mots principaux que crédit et documentaire.³

Le Crédit : il ne doit pas être compris au sens traditionnel du terme mais bien comme l'opération d'avance de la part de la banque notificatrice des fonds et pour autant qu'aucune divergence n'entravant la bonne exécution du paiement. Divergences émanant de la banque émettrice principalement .

Documentaire : car la base de ce mode de paiement est la remise de documents définie par le contrat et retranscrite dans le crédit pour que l'acheteur puisse prendre possession des marchandises

5. Mise en place d'un crédit documentaire

FIGURE° II.1 : le rôle des intervenants dans le crédit documentaire



³Crédit agricole - Le crédit documentaire –Généralités- Disponible sur : <http://credica.credit-agricole.fr/cd/data/index.htm>

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

3. Emission du Crédit documentaire

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

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

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

6. L'aspect juridique d'un crédit documentaire :

Les banques du monde entier se réfèrent aux règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires qui sont de ce fait la référence pour toutes les parties en matière d'ouverture et de réalisation des crédits documentaires.

Nous ne tiendrons pour notre part que les principes les plus importants :

6.1Crédit et contrat :

« Les crédits sont, par leur nature, des transactions distinctes des ventes ou autres contrats qui peuvent en former la base. Les banques ne sont en aucune façon concernées ou liées par ces contrats, même si les crédits incluent une quelconque référence à ces contrats. En conséquence, l'engagement d'une banque de payer une ou plusieurs traites, ou de négocier et/ou de s'acquitter de toute autre obligation en vertu du crédit, ne peut donner lieu à des réclamations du donneur d'ordre ou à l'invocation par ce dernier

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

de moyens de défense fondés sur ses relations avec la banque émettrice ou le bénéficiaire »⁴ .On peut dire le Credoc est le contrat financier du contrat commercial.

6.2 Les Normes pour l'examen des documents :

« Les banques doivent examiner avec un soin raisonnable tous les documents stipulés dans le crédit pour vérifier s'il présentent ou non l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit sera déterminées en fonction des pratiques bancaires internationales telles que reflétées dans les présent articles... »⁵.

6.3 La Contestation de la valeur des documents :

« Les banques n'assument aucun engagement ni responsabilités quant à la formes ,la suffisances ,l'exactitude ,l'authenticité ,la falsification ou l'effet juridique du\ des document(s) ou y surajoutées .Elles n'assument également aucun engagement ni responsabilité quant à la désignation, la quantité ,l'état ,l'emballage, la livraison.... »⁶.

Ce qu'il faut retenir des principaux articles :

- Le crédit documentaire est une transaction distincte de la vente.
- La vente ne concerne en aucune façon les banques, et ne saurait les engager.
- Les litiges concernant le contrat commercial doivent être réglés directement entre l'acheteur et vendeur.
- Le crédit documentaire est une transaction de documents concernant des marchandises.
- C'est sur la seule base des documents que les banques décident du paiement.
- La banque n'est pas chargée de contrôler les marchandises.
- Le crédit doit clairement faire apparaître les modalités de paiement.

Le crédit doit indiquer la banque qui le négocie.

⁴Article 3 RUU 600 relatives aux crédits documentaires publication CCI, paris révision de 2007.

⁵Article 13 des RUU (600).

⁶Article 15 des RUU(600).

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

Section2 : Les types de crédit documentaire et les modes de sa réalisation.

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

1-Les différents types de crédit documentaire :

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

Et donc les différents types de crédit sont comme suit : ⁵

1.1 Le crédit documentaire révocable :

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

1.2 Le crédit documentaire irrévocable :

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

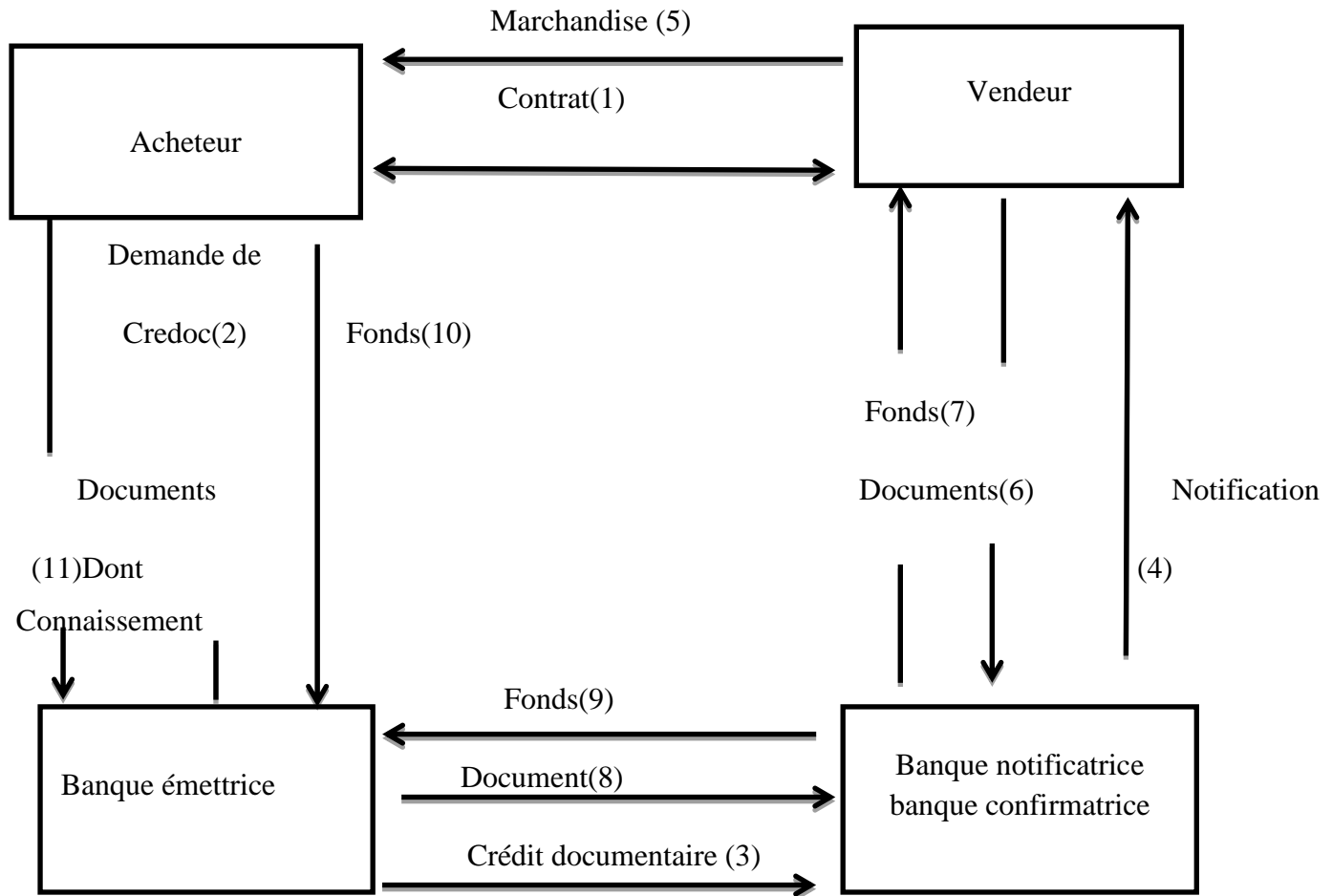
1.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

C'est un crédit documentaire dans lequel la banque de l'exportateur, le vendeur, s'engage à payer ce dernier en cas de non- paiement de l'acheteur ou de la banque émettrice, sous réserve que les documents soient conformes aux conditions du crédit, qui offre une totale garantie.

⁵KSOURI Idir : **les opérations de commerce international**, édition BERTI, Alger, 2014, p, p.15, 16

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

Figure II.2: Le déroulement du crédit documentaire



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

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

Etape 2 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire.

Etape 3 : Ouverture du crédit par la banque émettrice.

Etape 4 : Notification du crédit documentaire au bénéficiaire.

Etape 5 : Expédition de la marchandise avant la date butoir.

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

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

Etape 7 : Paiement au bénéficiaire.

Etape 8 : Transmission des documents à la banque émettrice.

Etape 9 : Remboursement de la banque notificatrice.

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

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

2. Les crédits documentaires spéciaux :

2.1 Le crédit « revolving »:

Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.

Le crédit revolving peut être amendé de différentes manières afin de répondre aux besoins des parties. Ainsi on distingue :

2.2 Le crédit revolving automatique (renouvelable quant à la valeur) :

Ce crédit renouvelable automatiquement au seuil convenu dès l'utilisation de la tranche précédente jusqu'à concurrence du montant global et dans la limite de la période de validité fixée.

2.3 Le crédit revolving périodique (renouvelable quant à la durée) :

Ce crédit est renouvelable à des échéances fixes. Un montant équivalent à l'initial est reconstitué à chaque échéance de la période convenue à l'ouverture du crédit.

Le crédit revolving peut être **cumulatif** ou **non cumulatif** selon que les tranches non utilisées pendant les périodes précédentes sont ou non rajoutées aux fractions suivantes.

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

Le crédit “revolving” vise à :

- Limiter les commissions perçus par les banques à chaque ouverture d'un crédit documentaire.
- Eviter des pertes de temps en économisant des démarches et des formalités répétitives, ainsi que l'attente des accords de la banque pour chaque mission.

Ne pas confondre le **crédit documentaire “revolving”** avec le **crédit documentaire “disponible par fractions”** prévu à l'article 41 des RUU relatives aux crédits documentaires qui est un crédit émis pour le montant total du contrat lequel est disponible par tirages fractionnés pour chaque expédition.

Chaque tirage doit intervenir au cours d'une période déterminée dans le crédit .Si ce dernier n'a pas eu lieu dans la période qui lui a été attribuée, ce crédit cesse d'être utilisable pour cette livraison et pour toutes les subséquentes.

2.4 Le crédit « red clause » :

Ce crédit a été appelé ainsi à clause qui était mentionnée à l'origine , à l'encre rouge , afin d'attirer l'attention sur la particularité de ce crédit.

Cette clause, qui est insérée par la banque émettrice, à la demande du donneur d'ordre, rend le crédit documentaire moyen de financement pour l'exportateur dans la mesure où il permet à la banque notificatrice où confirmatrices de verser des avances à ce dernier avant même l'expédition des marchandises.

Bien entendu ces avances ne sont versées que contre présentation des documents prévus au contrat . A noter que si l'exportateur n'expédie pas la marchandise, la banque émettrice est tenue de rembourser la banque notificatrice et ne peut se retourner que contre le donneur d'ordre.

2.5 Le crédit documentaire “ transférable” :

« Un crédit documentaire transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (premier bénéficiaire) peut demander à la banque autorisée à payer , à contracter un engagement de paiement différé ou à accepter ou à négocier (la banque “transférable”) ou , dans le cas d'un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans le

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

crédit à titre de banque “ transférante”, qu’elle permette l’utilisation⁴ du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs ⁶autres (second(s) bénéficiaire(s)) »⁶.

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

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

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

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

2.6 Le crédit documentaire “ back to back” ou le Credoc adossé :

Lorsque le donneur d’ordre ne souhaite pas ouvrir un Credoc transférable ,ou lorsque le bénéficiaire (qui n’est pas le fournisseur) ne veut pas que son fournisseur sache que sa marchandise est sous-traitée , il est recommandée à l’exportateur d’utiliser le Credoc “back to back”.

Les termes “ back to back” signifient que deux crédits documentaires sont adossés.

Un premier Credoc ouvert par le donneur d’ordre en faveur du premier bénéficiaire (sous traitant), et un second Credoc ouvert par le sous-traitant qui est à son tour le donneur d’ordre ,au profit d’un autre bénéficiaire qui est son fournisseur. De ce fait, la

⁶ Article 48 des RUU 600 relatives aux crédits documentaires publication, PCCI Paris révision de 2007

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

banque notificatrice (banque du sous-traitant) devient dans le second crédoc banque émettrice. Ainsi le crédit documentaire back to back peut être indéfiniment adossé.

Le RUU ne traitent pas ce types de crédit documentaire puisqu'il s'agit de deux Credoc juridiquement indépendants.⁷

2.7 Le Credoc “green clause” :

Le crédit red clause est un crédit documentaire qui contient une clause permettant à la banque notificatrice d'effectuer **une avance** au bénéficiaire avant remise des documents. Ce dernier doit fournir **l'engagement écrit** de procéder à l'expédition des marchandises et de présenter les documents dans la validité du crédit.⁸

3. Les modes de réalisation du crédit documentaire :

Il convient tout d'abord de souligner quant vertu des nouvelles RUU 600 (version 2007) que tout crédit documentaire doit indiquer la banque auprès de laquelle il est réalisable ou s'il est réalisable auprès de toute banque (Art.6 des RUU 600).

Aussi l'article 12 des nouvelles RUU 600 prévoit que par la désignation d'une banque pour accepter une traite ou contacter un engagement de paiement différé, la banque émettrice autorise cette banque à payer d'avance ou à acheter une traite acceptée ou un engagement de paiement différé qu'elle a contracté. Le risque d'une fraude éventuelle est de ce fait transféré de la banque désignée à la banque émettrice ou au donneur d'ordre. Avant l'ouverture d'un tel crédit, le donneur d'ordre devrait prendre conscience des risques encourus⁹.

Le Credoc peut se réaliser de quatre manières : par paiement à vue, par acceptation, par paiement différé ou par négociation.

⁷ BOUCHATAL(SABIHA) :op.cit, P38.

⁸Read more at <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/credit-red-clause.html#UEH3jyJErWSPA140.99>

⁹ Article 3 des RUU600.

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

3.1 -Le crédit documentaire réalisable par paiement à vue :

Selon sa forme, le Credoc réalisable par paiement à vue inclut différents critères de sécurité.

Dans le cas où c'est un Credoc irrévocable et non confirmé, la banque émettrice assume l'obligation, sur ordre de l'acheteur, d'effectuer le paiement à vue au bénéficiaire (exportateur), sur présentation dans les délais prescrits de documents conformes au crédit documentaire.

Le Credoc est utilisable par paiement à vue (available by sight payment).

La banque émettrice est engagée vis à vis du bénéficiaire (exportateur). La banque notificatrice n'assume toutefois aucune obligation de paiement.

L'avantage réside dans le fait que l'exportateur reçoit le paiement à vue après la levée des documents conformes par la banque émettrice ou la banque notificatrice mais sans obligation de la part de cette dernière. L'importateur, quant à lui, n'est tenu au paiement au titre du Credoc que si des documents conformes ont été remis à la banque désignée. Aussi dans ce cas, ce mode s'avère moins onéreux que le Credoc confirmé.

Par contre, il peut être plus onéreux qu'un paiement contre simple facture ou qu'un encaissement documentaire, de même que l'exportateur assume le risque de ne pas être payé en cas de difficulté dans le pays de la banque émettrice ou de problèmes de solvabilité de la banque émettrice.

Il est à noter que si le Credoc est utilisable par paiement à vue auprès de la banque notificatrice, l'exportateur ne met généralement pas longtemps à obtenir le paiement. Le risque de l'acheminement du courrier pour l'exportateur, prend fin à la présentation des documents conformes chez la banque notificatrice.

Même si un crédit documentaire ne contient aucun mandat de confirmation, la banque notificatrice peut convenir selon les circonstances avec l'exportateur d'un accord particulier concernant une confirmation dite silencieuse. Les risques couverts par la banque notificatrice sont définis dans cet accord.

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

Mais dans la majorité des cas, le Credoc est utilisable par paiement à vue dans le cadre d'un engagement irrévocable et confirmé ; cette forme offrant une sécurité maximale à l'exportateur, car le risque pays est éliminé.

Le paiement est obtenu dès présentation des documents conformes aux caisses de la banque confirmante installée dans le pays de l'exportateur. Si le Credoc est payable aux caisses de la banque émettrice, l'exportateur ne sera réglé qu'après réception et examen des documents par la banque émettrice.

3.2 Le crédit documentaire réalisable par paiement par acceptation :

Lors de la présentation de documents conformes dans le cadre d'un Credoc réalisable par acceptation, l'exportateur reçoit de la banque tirée (banque notificatrice ou confirmante) une traite acceptée à l'échéance fixée dans le contrat commercial et une promesse régie par le droit cambiaire qu'elle procédera au paiement à la date d'échéance déterminée. La date d'échéance doit pouvoir être calculée indubitablement à partir des conditions du Credoc (par exemple 90 jours à compter de la date du document de transport, x jours date d'expédition, de facture...). La traite à terme est acceptée par la banque tirée une fois que les documents ont été levés.

Lorsque l'exportateur a besoin d'un financement, le Credoc réalisable par acceptation constitue l'instrument approprié dès lors que les sommes sont relativement importantes, c'est un support de mobilisation.

3.3 Le crédit documentaire réalisable par paiement différé :

Dans le cadre d'un Credoc réalisable par paiement différé, la banque émettrice ou l'éventuelle banque confirmante s'engage au paiement à une date d'échéance ultérieure définie (par exemple 90 jours suivant la date d'expédition) à condition que des documents conformes soient présentés dans le délai de validité du Credoc. Le terme de l'échéance doit être clairement stipulé dans le Credoc. L'exportateur accorde ainsi un délai de paiement à l'importateur. Par contre la banque chargée de la réalisation du Credoc en accusera réception sans promesse de paiement si le crédit est simplement notifié.

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

Contrairement au Credoc réalisable par acceptation il n'y a pas ici d'engagement par traite. Dans ce cas, l'exportateur n'a pas de support papier pour la mobilisation de sa créance, de même qu'il ne bénéficie pas de la protection du droit cambiaire.

3.4 Le crédit documentaire réalisable par négociation :

C'est l'article 9 des règles et usances qui définissent la négociation comme étant pour la banque émettrice ou confirmante, l'engagement ferme « *de payer sans recours aux tireurs et/ou les documents présentés conformément aux termes et conditions du crédit....* »¹⁰

Au terme d'un crédit documentaire réalisable par négociation, l'exportateur obtient la valeur des documents par la banque négociatrice, lors de la présentation de documents conformes et d'une traite éventuelle. La banque négociatrice a le droit de se retourner contre l'exportateur en cas de non réception de la couverture, à moins qu'elle n'ait confirmé le Credoc.

Cette modalité d'utilisation se rapporte à « *la commercial letter of credit* », plus souvent utilisée dans les pays anglo-saxons. Trois éléments peuvent s'en dégager:

Elle peut couvrir, à la fois, des paiements au comptant ou à terme selon que la traite accompagnant les documents est stipulée à vue ou à échéance déterminée.

Elle intègre l'opération d'escompte à l'intérieur même du champ du crédit.

La lettre de crédit commerciale peut être adressée directement par la banque émettrice au bénéficiaire, l'intervention d'une seconde banque n'étant pas nécessaire.

Dans ce cas la banque émettrice remplit le rôle d'émetteur du crédit et de transmetteur de ce dernier au bénéficiaire, à charge pour lui de le négocier auprès de la banque de son choix. Les documents remis à la banque pour réalisation sont généralement accompagnés d'une traite à vue ou à terme tirée sur la banque émettrice. Par contre si la banque négociatrice ajoute sa confirmation au crédit, les documents seront négociés sans recours contre le vendeur.

¹⁰Article 9 des Règles et Usances Uniformes (RUU 600), brochure°600 de la CCI ,2007

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

La traite faisant l'objet d'un escompte sans recours. Si, par contre, la banque négociatrice ne confirme pas le crédit, elle conserve un droit de recours contre le tireur bénéficiaire.

Ajoutons à cela que les crédits réalisables par négociation peuvent être négociés soit auprès d'une seule banque (crédit direct/*straight credit*) soit auprès de toute banque (lettre de crédit circulaire).

Le Credoc réalisable par négociation est donc un instrument permettant la remise immédiate de la valeur des documents, il est négociable au près d'une banque, ou librement négociable utilisable au près de n'importe quelle banque (*freely negotiable documentary credit/available by negotiation with any bank*).

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

Section3 : Caractéristique, risque, avantages et inconvénients du crédit documentaire

Compte tenu de son importance et de sa fréquence d'utilisation ,le crédit documentaire fait l'objet des "Règles et Usances Uniformes"(RUU) édictées par "la Chambre de Commerce Internationale"(CCI)¹¹.

1- Les Caractéristiques du crédit documentaire :

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

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

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

Par contre lorsque l'opération est financée par la banque ,l'importateur bénéficie en plus du crédit par signature ,d'un crédit direct pour la période comprise entre la date de paiement du fournisseur par la banque et la date du paiement par l'importateur à l'arrivée des marchandises

- Un engagements conditionnel c'est à dire une garantie de paiement pour l'exportateur , sous réserves du respect des clauses et conditions de crédits.
- Une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles.
- Un modes de paiement fondé sur la circulation des documents et non point sur celle de la marchandise .Les banques vérifient donc la conformité des documents par rapport aux instructions de l'importateur sans avoir à véracité des mentions portées sur ces documents concernant l'expédition de la marchandise.

¹¹ RUU 600 dernière 2007.

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

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

- Toute opération de crédit documentaire est basée sur "une demande d'ouverture de crédit documentaire" exprimée par l'importateur. Cette demande contient en général les indications suivantes :
 - Le nom et l'adresse du bénéficiaire (vendeur) ;
 - Le montant du crédit ;
 - Le type de crédit : révocable, irrévocable et confirmé, transférable ou non.
 - Le mode de réalisation ;
 - La désignation du tiré des éventuels effets et leur date d'échéance ;
 - La description sommaire des marchandises mentionnant entre autre les quantités, les prix, la qualité, les prix unitaires le cas échéant ;
 - Le mode de paiements du fret (à l'avance ou non) ;
 - La liste des documents exigés ainsi que l'incoterm à utiliser .
 - Le lieu et la date limite d'embarquement, d'expédition ou de prise en charge.
 - La date et le lieu de validité du crédit.
 - Le type de crédit (transférable ou non transférable).
 - Le mode de transmission du crédit : par avion, par télégramme ou télex, pli cartable...

- Pour le règlement des litiges entre les parties d'un crédit documentaire, la CCI propose depuis 1997 un système innovateur, basé sur une expertise indépendante, impartiale et rapide. Ce système est appelé "DOCDEX": (Documentary Dispute Resolution Expertise). Ces règles sont publiées dans la

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

brochure n0577de la CCI et ne sont applicables qu'aux différends qui concernent des règles de la CCL.

2. Le Crédit documentaire à l'import et à l'export :

2.1 Les Caractéristiques à l'import

En tant qu'acheteur, vous voulez être assuré de la qualité des produits importés et des délais de livraison. ING Luxembourg s'engage, sur votre instruction, à payer votre fournisseur sur présentation des documents stipulés dans le Crédit documentaire.

2.1.1-Vos avantages en tant qu'acheteur :

- vous déterminez vous-même les documents requis dans le cadre de cette transaction (factures, document de transport,...) ;
- un Crédit Documentaire vous permet de n'effectuer le paiement que si les documents stipulés sont conformes ;
- vous pouvez refuser des documents non-conformes ;
- vous garanzissez le paiement des marchandises à votre fournisseur et ainsi consolidez votre relation commerciale.

2.2 Caractéristiques à l'export :

En tant que vendeur vous voulez être assuré que le règlement s'effectuera dans le délai prévu une fois les marchandises expédiées. ING Luxembourg garantit votre contrat.

2.2.1Les avantages en tant que vendeur :

- un Crédit Documentaire vous permet de recevoir vos paiements ou un engagement de paiement à échéance sous réserve que vous remettiez à votre client les documents conformes demandés dans le Crédit Documentaire
- vous sécurisez ainsi vos exportations et consolidez votre relation commerciale.

2.2.2Les avantages de crédit documentaire :

Le crédit documentaire offre de multiples avantages :

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

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

2.2.3 Les inconvénient de crédit documentaire :

Il comporte néanmoins quelques inconvénients :

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

3. Les Risques liés à une opération de crédit documentaire :

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risque.

A- La banque émettrice est exposée au risque d'insolvabilité de son client (car elle s'engage à l'exportateur).

b-La banque du vendeur :quant à elle ,encourt un risque de nature différente selon qu'elle appose sa conformité ou qu'elle se limite à l'instruction de simple notification du crédit.

En étant simplement notificatrice, son risque financier serait nul car elle n'aurait pas l'engagement de payer.

- Par contre si elle venait à être confirmatrice, elle engagerait sa responsabilité sur deux aspects : l'aspect financier, puisqu'elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, le risque de non-transfert et le risque de pays.
- L'aspect technique, dans la mesure où elle couvre le risque lié à l'acceptation de documents contenant des réserves non détectées par elle. Dans ces cas de figure, la banque émettrice risque de conditionner le remboursement par la levée de ces réserves.

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

- a- **Le vendeur** encourt un risque de contrepartie, pouvant résulter du risque pays, sur la banque émettrice dans le cas où le crédit ne serait pas confirmé.
- b- **Pour l'acheteur**, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

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

Dans le cas où les contractants ont de bonnes relations d'affaires, ils peuvent faire face aux inconvénients de cette technique, notamment la cherté, la lourdeur, la complexité et le formalisme rigoureux, en utilisant la remise (rencaissement) documentaire.

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

Section 4 : La remise documentaire

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

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

Donc Les entreprises ont des moyens de paiement qui leur sont propres. La **remise documentaire** est, avec l'effet de commerce et le crédit documentaire, l'un de ses moyens de paiement spécifiques.

1. Définition de la remise documentaire :

La remise documentaire est l'opération inverse du crédit documentaire, c'est-à-dire qu'elle se déroule du côté du vendeur.

La remise documentaire, aussi appelée « encaissement documentaire », est une opération financière spécifique qui se déroule dans un cadre international ¹²et qui met en scène plusieurs acteurs :

- le client vendeur ou exportateur appelé « le donneur d'ordre » ;
- la banque du client exportateur ou vendeur dite « remettante » ;
- un bénéficiaire ou importateur ou tiré ou acheteur ;
- la banque de l'acheteur, dite « banque présentatrice ».

L'exportateur délègue à sa banque le fait de recevoir un paiement de l'acheteur contre remise de documents. Les documents qui doivent être remis sont commerciaux (documents de transport, factures...).

¹²KSOURI, (Idir) : **les opérations de commerce international** : Op.cit., p.19

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

Avec le système de remise documentaire, la banque n'a pas d'obligation de résultat, c'est-à-dire qu'elle ne s'engage pas à payer comme c'est le cas pour le crédit documentaire. La banque est uniquement mandataire.

2-Les intervenants :

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

Tableau °° II.1: Les intervenants dans la remise documentaire

| Les intervenants | Rôle |
|----------------------|--|
| Donneur d'ordre | Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque. |
| banque remettante | La banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur. |
| banque présentatrice | C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement. On distingue deux types de remise documentaire D/P et D/A. |
| Bénéficiaire | Destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents. |

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

3-Le mode d'exécution et de paiement :

La réalisation de la remise documentaire se fait aux conditions suivantes :¹³

- Primo, l'exportateur expédie les marchandises à l'importateur et reçoit de son transporteur les documents d'expédition qu'il remet à sa banque.

¹³KSOURI, (Idir) : **les opérations de commerce international** : Op.cit., p, p.19-20

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

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

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

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

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

4-Les formes de remise documentaire :

La remise documentaire peut prendre deux formes :

4.1 Documents contre paiement (D/P) : la banque remet les documents uniquement si le paiement est immédiat. Ce type de remise documentaire est sécurisant pour l'exportateur, mais il n'est pas à l'abri que l'acheteur refuse les documents et la marchandise.

4.2 Documents contre acceptation (D/A) : la banque ne délivre les documents à l'acheteur que s'il accepte une ou plusieurs traites qui seront payées plus tard. Ce type de remise

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

documentaire n'est pas sécurisant pour le vendeur. L'exportateur demandera donc une garantie de la banque sur les traites.

5-Les motifs de non-paiement et de non levée des documents :

- Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial ;
- Le montant facturé est supérieur à celui de la commande ;
- La marchandise n'est pas conforme à la commande ou elle a été expédiée tardivement ou avant la date prévue ou n'est pas encore arrivée à destination ;
- Les documents sont parvenus à l'acheteur étranger, après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter ;
- L'acheteur souhaite inspecter la marchandise avant de donner son accord éventuel au paiement ;
- Il manque des documents indispensables au dédouanement ;
- La licence d'importation n'a pas été encore obtenue ;
- Le jeu de connaissance est incomplet¹⁴.

6-Le mécanisme de déroulement d'une remise documentaire

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « Lettre d'instructions ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise.

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

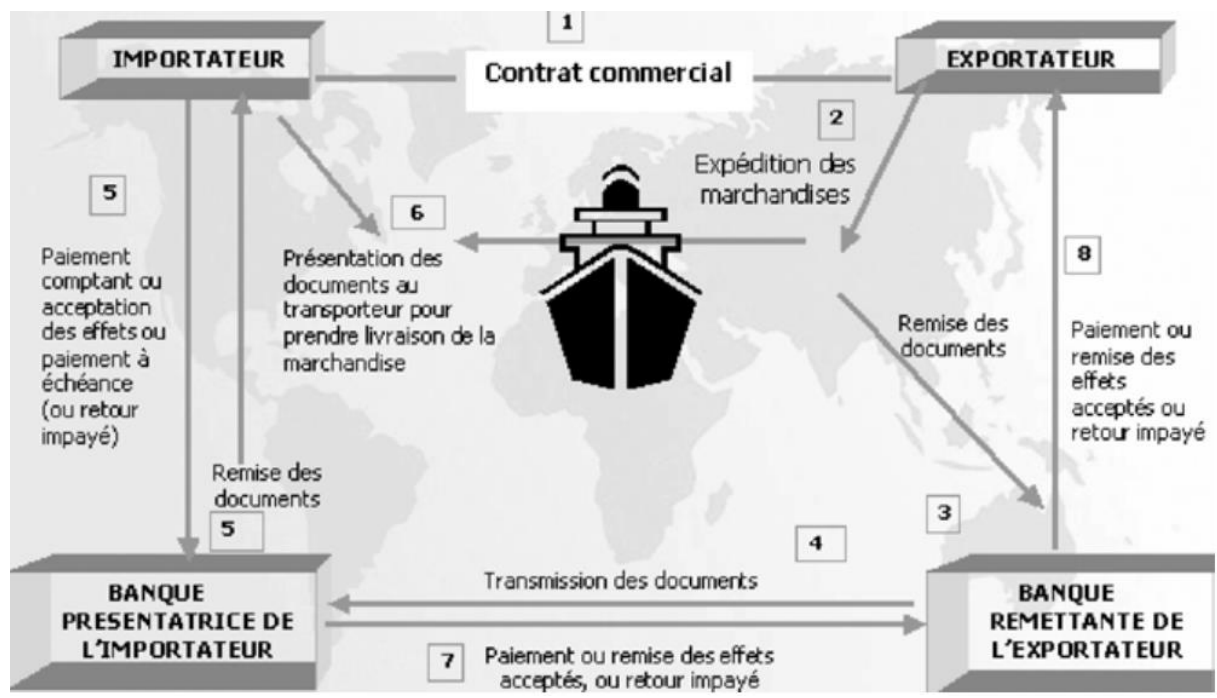
¹⁴LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : **commerce international** : Op.cit., p.147

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

6.1 L'avis de sort :

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

Figure II.3: déroulement de la remise documentaire



Source : LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : commerce international 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, p146.

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

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

- (6) L'importateur prend en charge la levée des documents pour récupérer (dédouaner) sa marchandise avec ces derniers ;
- (7) La banque de l'importateur effectue le transfert de fonds à la banque de l'exportateur ;
- (8) La banque de l'exportateur (banque remettante), crédite le compte de son client (exportateur)

7-Les avantages de la remise documentaire

Voici les principaux avantages de cette remise :

- Procédure plus souple que celle du crédit documentaire ;
- Coût moindre ;
- Pour l'importateur :
 - garanties presque identiques au crédit documentaire ;
 - possibilité d'inspecter la marchandise avant paiement ;
 - s'il utilise la traite, il peut avoir la marchandise avant de l'avoir payée.

8-Les inconvénients de la remise documentaire :

Voici les principaux inconvénients de la remise documentaire :

- L'exportateur n'est pas protégé du risque de change ;
- Risque de ne pas être payé par l'acheteur qui peut trouver de nombreux prétextes : il est préférable de demander un acompte ;
- Risque d'immobilisation de la marchandise si le client ne se présente pas : il est donc conseillé au vendeur de transmettre des instructions de conservation de la marchandise ;
- Aucun engagement des banques ;
- Risque de contestation de la valeur des documents.

Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans le commerce international

Conclusion du deuxième chapitre :

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

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

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

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

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

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

Chapitre III

Le déroulement du crédit
documentaire au sein de BDL
Algérie

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

Introduction Partielle du Troisième Chapitre :

Pour concrétiser notre travail théorique et s'imprégner de la réalité de la pratique d'un opération de crédit documentaire, nous avons effectué un stage pratique au sein de la banque de développement locale de Biskra, et cela pour pouvoir répondre à notre problématique qui est de voir le degré sa satisfaction de deux partenaires commerciaux qui évolue dans deux pays différents, l'un qui est préoccupé par la livraison de sa marchandise a temps et l'autre par le versements du montant, par le biais du crédit documentaire.

Pour illustrer de façon concrète les raison qui incitent les partenaires commerciaux à choisir le crédit documentaire comme technique de paiement plutôt que d'autre technique nous avons choisie faire une étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

Nous allons répartir ce chapitre en quatre section, la première pour la présentation de la banque, l'agence et le département commerce extérieur, la deuxième section va décrire la pratique du déroulement de crédit documentaire, la troisième pour décrire une opération de remise documentaire et la dernière section va faire l'objet d'une comparaison entre les deux technique de paiement.

Toutefois nous allons essayer d'analyser l'opération de crédit documentaire import du début à la fin au sein de l'agence 307(Biskra), et de suggérer des recommandations si nécessaire

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil

1-Présentation de la banque de développement locale de Biskra :

Notre stage se déroule au niveau de l'agence BDL 307 de Biskra, d'abord Nous allons présenter brièvement la BDL sa définition sa mission et ses objectives ensuite la présentation et l'organisation de l'agence BDL 307. Enfin la présentation du service du commerce extérieur ainsi que son organisation.

1. 1 Définition de la banque de développement locale :

La banque de développement local par abréviation **BDL** est une banque publique dotée d'un capital social de 36 800 000 000 DA.

La banque de développement local dispose d'un réseau de 152 agences judicieusement implantées sur tout le territoire national, dont 146 traitant les opérations bancaires et 06 dédiées au prêt sur Gage, une activité dont la BDL a l'exclusivité.

La banque de développement local est d'abord la Banque des PME/PMI et du Commerce dans sa conception la plus large et ensuite la Banque des professions libérales, des particuliers et des ménages.

Elle a pour ambition de participer activement au développement de l'économie nationale et en particulier à la relance des investissements à l'endroit des PME/PMI tous secteurs confondus, y compris l'agriculture, en participant à tous les dispositifs mis en place par les pouvoirs publics (Anse, Can, Ange), au même titre, la BDL participe au financement des particuliers.

La banque de développement local est un acteur majeur dans le financement de l'habitat en accompagnement des promoteurs, mais également les acquéreurs de logements.¹

Venez découvrir l'offre de la BDL en vous rapprochant de nos points de vente où le meilleur accueil vous sera réservé dans nos agences sur tout le territoire national.

Nous vous offrons :

¹Document interne de la BDL

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

- Des formules d'épargne personnalisées pour rémunérer votre trésorerie disponible ;
- Des solutions de crédit adaptées à vos besoins ;
- Des produits et services pour le suivi de vos comptes au quotidien ;
- Des produits d'assurances pour vous protéger contre les risques divers.

La banque de développement local est adhérente à la monétique nationale (carte de retrait et de paiements), Internationale (Visa Internationale) et au système de télé compensation et Money gram pour le transfert d'argent de l'étranger vers l'Algérie.

Un centre d'appel est mis à votre disposition pour toute information ou réclamation.

1.2 Mission de la banque de développement locale de Biskra :

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

Elle traite toute les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et peut notamment² :

- 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 chèque, virements, domiciliations, mises à disposition, lettres de crédit, accreditifs 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 hypothèses et toutes autres suretés, souscrire tous les engagements de garantie par acceptations, endossements, avals, cautions

² [www.bdl.dz\(2/5/2017,11h30\)](http://www.bdl.dz(2/5/2017,11h30))

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

ducroires, 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 de tiers et soit seule, soit en association, participation ou société, avec toutes autres société, avec toutes autres sociétés ou personnes et réaliser, directement ou indirectement an Biskra Algérie ou à l'étranger, sous quelque forme que ce soit, les opérations rentant dans son objet.

1.3 Les objectives de la banque de développement locale se Biskra :

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 pays³.

En relation avec cette évolution, la banque de développent locale de Biskra 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 favorable à un développement ordonné de l'économie nationale.

³ [http:// www.bdl.dz/presetation .html](http://www.bdl.dz/presetation.html) (2/5/2017,13h50)

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

1.4 Organisation de la banque de développement locale de Biskra :

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

Elle a trois niveaux principaux qui sont :

- La direction générale ;
- La direction centrale ;
- La direction des réseaux d'exploitation.

1.4.1 La direction générale :

- Elle est composée de quatre structures de gestions qui sont comme suit :
- Le secrétariat général ;
- L'inspection générale elle-même structurée en inspection régionale ;
- La cellule d'audit ;
- La direction des études juridiques et contentieuse.

En plus des structures citées ci-dessus la BDL comporte également les entités suivantes :

- Comité de participation ;
- Centre de gestion des œuvres sociales ;
- Syndicat national d'entreprise.

1.4.2 La direction centrale :

Ses divisions sont au nombre de cinq, chacune prend en charge un volet bien déterminé de l'exploitation de banques. Ces derniers et départements sont-elles aussi divisées en direction centrales qui sont :

- La division internationale ;
- La division engagements ;
- La division exploitation et action commerciale ;
- La division organisation et système d'information ;
- La division gestion des moyens matériels et des ressources humaines.

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

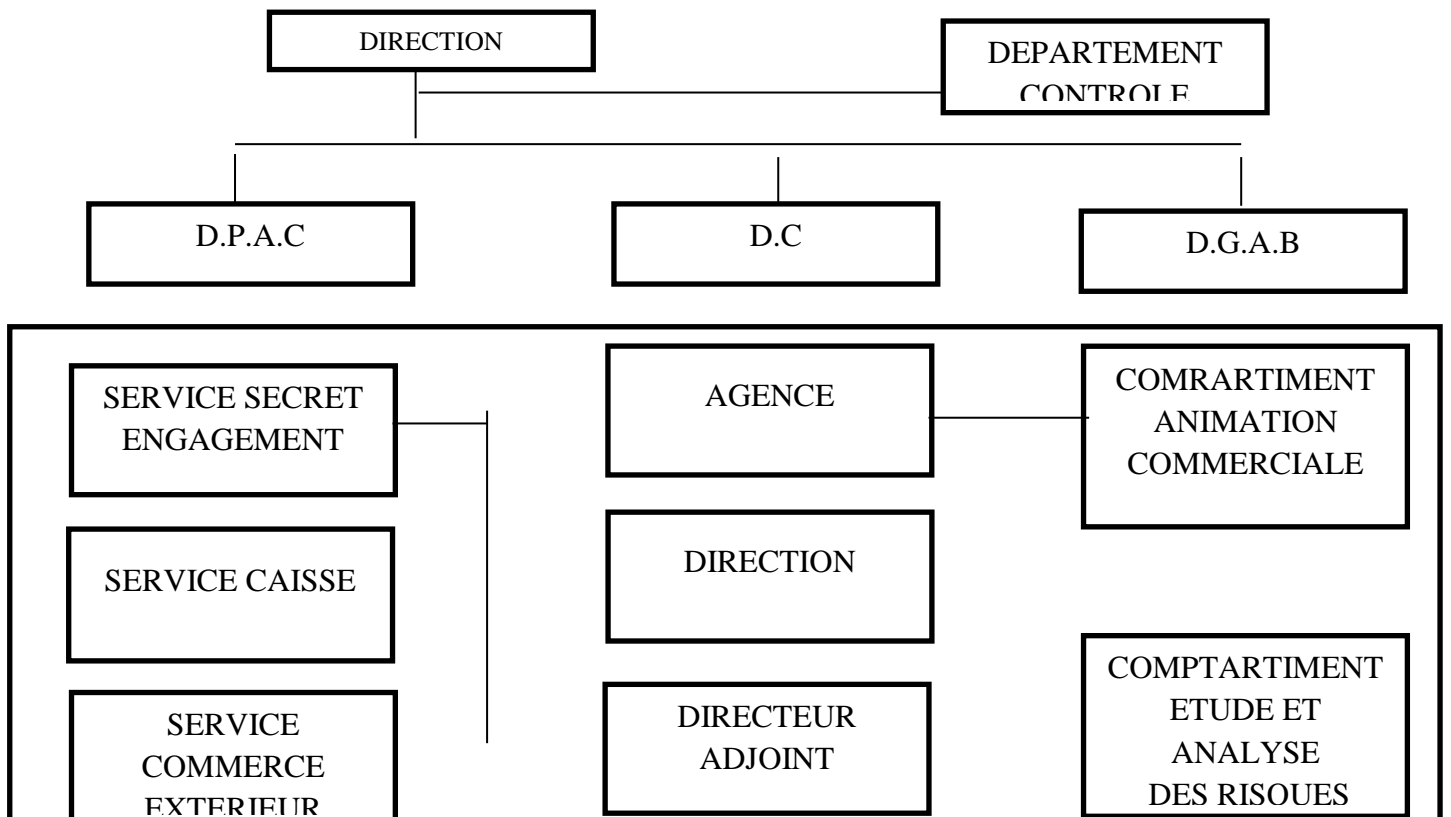
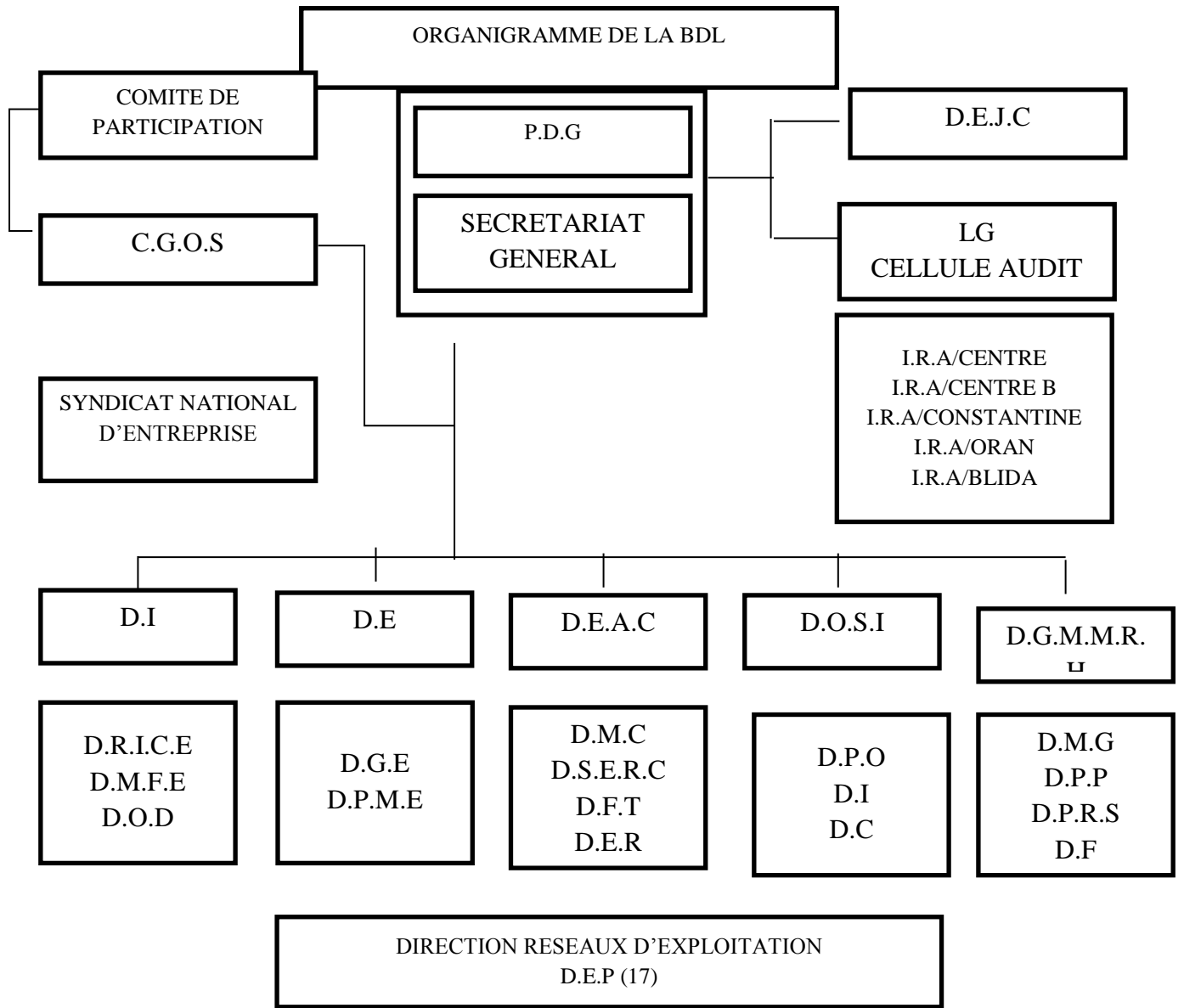
1.4.3 La direction des réseaux d'exploitation :

Ces directions prennent la forme d'encadrement territorial des agences, elles sont aussi en département et cellules comme suit :

- Agence principale ;
- Agence de première catégorie ;
- Agence de deuxième catégorie ;
- Agence de troisième catégorie (voir annexe N°01).

Figure III.1 : Organigramme de la B.D.L

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie



Source : SECRETARIAT DE DIRECTION, RAPPORT, C.F.P, février 2017

2. La présentation de l'agence

2.1Présentation :

L'agence constituant la cellule polyvalente de base de l'exploitation de la banque, elle doit être en mesure, grâce à des structures d'accueil et traitement efficace, de satisfaire la clientèle, quelle que soit sa matière et son secteur d'activité.

Selon les statistiques, la banque primaire (nationale) compte 168 agences réparties sur le territoire national.

Parmi elles, l'agence principale« 307 » sise à Rue des frères djezzar Biskra qui a fait l'objet de mon stage pratique, sa direction est sise au Biskra centre.

Cette agence est située dans une zone à très forte concentration commerciale. Elle compte parmi sa clientèle des entreprises étatique et privé installées à proximité et au-delà de ses limites territoriales.⁴

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.

⁴ Document interne de l'agence BDL 307

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

Elle œuvre en vue d'une bancarisation optimale de la population en traitant le maximum de ressources vers ces 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.

2.3 Organisation d'une agence de la BDL :

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 d'un 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.

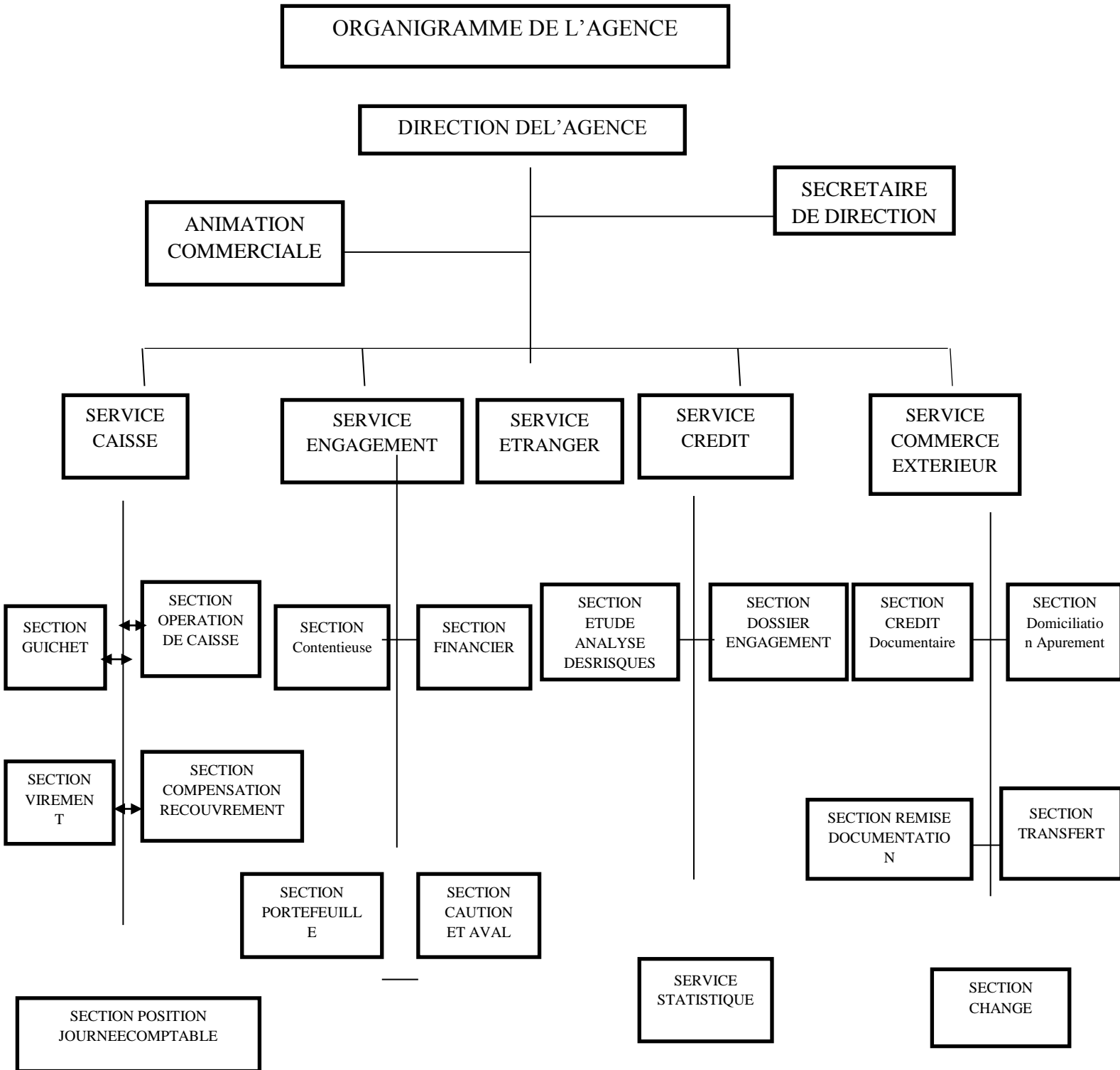
L'agence de deuxième et troisième catégorie sont dirigées par un directeur et un directeur adjoint. Elles sont respectivement restructurées en cinq et trois services.

L'agence principale sise Biskra centre qui a fait l'objet de mon stage pratique est dirigée par un directeur et un directeur adjoint, elle est structurée en quatre services :⁵

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

⁵ Document interne de l'agence BDL 307

Figure III.2 : Organigramme de l'agence



Source : SECTETARIAT DE DIRECTION : op.cit.

3. Présentation du service commerce extérieur :

3.1 Présentation du service :

Le service commerce extérieur est constitué pour s'occupe 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 domiciliations.

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 documentaire ;
- ✓ Section remise documentaire ;
- ✓ Section transfert et rapatriement.

3.3 Place et rôle du service :

Les services 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.

3.4 Relations du service :

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

a-Relations internes :

Il existe de sorte de relations internes :

b-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.

c-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.

d-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.

Section2 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import

1. Présentation du contrat :

IL s'agit d'une entreprise résidente à Alger (SINWAYANT TORINEX) spécialisée dans la distribution des articles sanitaire. Elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise (produit cuisinières et matérielles de cuisine comme Robot, machine électrique, pétrin) avec un fournisseur français (SARL CODIONS).

Le contrat est signé le 05/02/2017 entre les deux parties, il stipule :

- ✓ La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : 26/02/2017 ; date d'échéance d'embarquement ;
- ✓ Le prix de cette marchandise a été fixé à un moment d : 50.115,19 EUR ;
- ✓ La marchandise doit être expédiée au : port d'Alger ;
- ✓ Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue ;
- ✓ Incoterms : CFR

2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque BDL, agence 307

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

- ✓ Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexes02) ;
- ✓ Une facture pro-forma (annexe03) ;
- ✓ Copie du registre de commerce ;
- ✓ La carte NIF magnétique (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré auprès del'administration fiscale) ;
- ✓ Le numéro d'identification statistique ;
- ✓ Le certificat de dépôt des comptes sociaux au CNRC (pour les personnes morales) ;

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

- ✓ L'extrait de rôle ;
- ✓ Mise à jour (CNAS/CASNOS) ;
- ✓ Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importateur (pour la revente en l'état)⁶ ;
- ✓ Un engagement de ne pas vendre la marchandise signé par l'importateur (pour les marchandises destinées à la production) (annexe04).

Au niveau de l'agence, l'agent chargé de l'étude procède à la vérification de la conformité des documents, c'est à dire la conformité des signatures et de l'opération avec la réglementation en vigueur.

2.1 L'attribution d'un numéro de domiciliation.

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

Le cachet de domiciliation est composé de 21 caractères (18 chiffres et 3 lettres) (annexes 08)

Tableau III.1 : la composition du cachet de domiciliation

| N°du guichet de domiciliation | Année /trimestre | Nature de l'opération | D'ordre chronologique | Codification de la devise |
|-------------------------------|------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------------|
| 160114 | 2016/1 | 10 | 00019 | EUR |

Source : Document interne de la BDL307.

2.2 L'ouverture d'une fiche de contrôle :

L'argent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.D.I (annexe5), qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle.

⁶ La taxe sur l'importation de biens destinés à la revente en état, est de 0,003% ; minimum 20.000DA

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

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

- ✓ Nom de la banque domiciliation ;
- ✓ 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 domicile jusqu'à l'apurement.

2.3. La constitution de la commission de domiciliation :

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

Tableau III.2 : La constitution de la commission de domiciliation.

| Désignation | Montant |
|--------------------------------------|-------------|
| Commission de domiciliation (fixe) | 2000 ,00 da |
| Taxe 17% | 340,00 da |
| Total commission domiciliation (TTC) | 2340,00 da |

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

Enfin, Le compte client sera débité de 2340,00 da lors de la domiciliation de sa facture auprès de la BDL.

L'argent (le banquier) remet à l'importateur l'exemplaire de la facture dûment domiciliée.

3. L'ouverture du crédit documentaire import :

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

L'ouverture du CREDOC est effectuée par la BDL 307 sur demande de son client (SINWAYANT TORINEX). Au terme du contrat entre le client et son fournisseur (SARL CODIONS), ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture consiste :

3.1 Pour l'importateur :

L'importateur (SINWAYANT TORINEX) afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur (SARL CODIONS), a présenté à la banque BDL les documents suivants :

- ✓ Une facture pro-forma domiciliée (annexe 3) ;
- ✓ La carte NIF (numéro d'identification fiscal) ;
- ✓ Il a rempli aussi une demande d'ouverture du Credoc import(annexe 6).

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) : SINWAYANT TORINEX.
2. Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BDL307, Rue des frères d'Ezer (Biskra).
3. Mode de règlement : Credoc irrévocable et confirmé payable à vue.
4. La validité de Credoc : 05 /04/ 2016.
5. Montant de l'opération en lettre et en chiffre : 50.115,19 EUR, cinquante mille cent quinze euro et dix-neuf centime (EUR).
6. Le nom de bénéficiaire : SARL CODIONS.
7. Le nom et l'adresse de la banque de Nidificatrice :FI BIC (institut centrale delle banche popolariitaliane milano)
8. Incoterms : CFR.
9. Les documents exigés de fournisseur sont :
 - Facture commercial en 04 exemplaires ;
 - Jeu complet de connaissance « clean on bord » établi à l'ordre de la BDL ;
 - Certificat de conformité ;
 - Certificat de nonradio activité ;

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

- Certificat de quantité ;
- EUR ;
- Liste de colisage ;
- Note de poids.

10. Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire.

11. La nature de marchandise : PRODUIT CUISINIERE ET MATEERIEL DE CUISINE.

12. La date d'embarquent : la 26/02/2017.

13. Le transbordement : interdit.

14. Le port d'arrivé : port d'Alger.

15. Achat devise : le risque de changeest supporté par l'importateur⁷.

Dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire, le client a demandé à sa banque un pli cartable, ce dernier est un simple cartable qui contient des documents tels que (la facture d'origine, le 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 debord auclient

3.2 Pour le banquier :

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

- ✓ Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect règlementaire et technique au regard des règles et usances, il vérifier aussi que la demande est remplie sans rature ni surcharge.
- ✓ Vérifier que la provision existe 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 :

- ✓ L'enregistrement de l'ouverture du crédit sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique .

⁷ Risque de change : Dans la demande de dossier de domiciliation, le client dégage la BDL du risque de change éventuel pouvant en découler jusqu'à bonne fin de l'opération, c'est-à-dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercutée sur le client.

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

- ✓ L'établissement d'une chemise crédit documentaire « ET7 », sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire.

3.2.1. La Procédure de comptabilisation :

Pour constater le blocage de la provision margé (PERG) à 100% du montant qui est de 50.115,19 EUR. Contre-valeur en dinars au cours de (119.58260) EUR/DA soit : 5.992.904,80 da.

Débit : compte courant client $5.992.904,80 \times 100\% = 5.992.904,80$ da.

Crédit : PREG (provision reçue en garantie) = 5.992.904,80 da.

L'imprimé « OD7 » est prévu pour la passation des écritures des frais d'ouverture et toutes les commissions et taxes⁸.

Le compte client (SINWAYANT TORINEX) sera débité comme suit :

Les commissions d'engagement représentent 6,25 pour mille de la somme de provision reçue en garantie.

Compte courant client $(5.992.904,80 \text{ da} \times (6,25 / 1000)) = 37.455,65$ da.

Donc la commission d'engagement est de 37.455,65 da.

Tableau III.3 : Comptabilisation des commissions

| Désignation | Montant |
|-------------------------------|--------------|
| Commission d'ouverture (fixe) | 3000,00 da |
| Les commissions d'engagement | 37.455,65 da |
| Frais SWIFT (fixe) | 2000,00 da |
| Total Hors Taxe | 42.455,65 da |
| Taxes (17%) | 7217,46 da |
| Total des commissions (TTC) | 49673,11 da |

Source : réalisé à partir des données de la BDL.

En fin, La banque a débité le compte client de la somme 5.992.904,80 da en plus des commissions cité dans la tableau ci-dessous en valeurs de 49673,11 da.

⁸ Le client dégage la BDL le risque de change éventuel pouvant en découler jusqu'à bonne fin de l'opération, c'est-à-dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercutée sur le client.

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

La valeur débitée total est de 6042577,91 da.

3.2.2. Emission du crédit documentaire :

La banque BDL transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un SWIFT (MT 700) (annexe 7) pour notifier à la banque confirmatrice (FIBIC) l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (SARL CODIONS).

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.

3.2.3 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 chemine 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 connaissement (à son nom) afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise, et parvenir un exemplaire banque à LA BDL Agence 307 Biskra.

Les documents étant conformes, la banque BDL s'est engagé 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

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

tours à la banque BDL une copier SWIFT envoyée au correspondant et une « formule 4 » qui est avis de débit⁹.

4. L'apurement du dossier de domiciliation :

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert (les flux financiers doivent équilibrer les flux physiques). Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier doit vérifier les documents suivantes :

- ✓ La facture définitive ;
- ✓ Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée ;
- ✓ Le « formule4 » qui confirme que le transfert est effectué (annexe 09 »

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

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

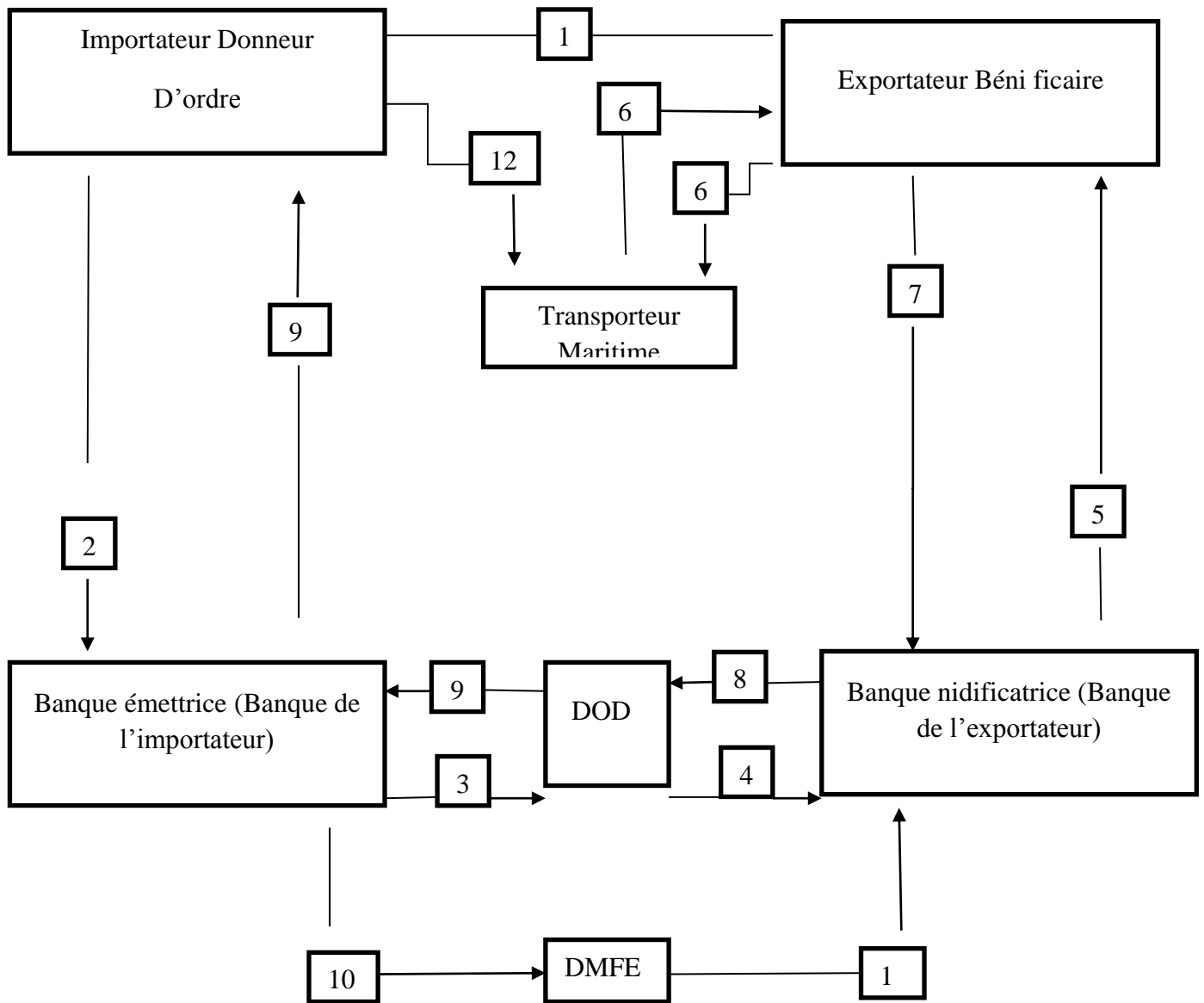
5. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire :

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur (SINWAYANT TORINEX) et l'exportateur (SARL CODIONS).

⁹Dès que les documents arrivent à la banque et si la BDL relève des réserves, cette dernière demande au donneur d'ordre (l'importateur) une levée de réserve signée qu'il lui permettra d'effectuer le règlement.

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

Figure III.3 : Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.



Source : Document interne de la BDL.

5.1. Explication du schéma :

1. L'importateur (SINWAYANT TORINEX) et le vendeur (SARL CODIONS) concluent un contrat d'achat d'une marchandise (produit cuisinière) d'une valeur de 50.115,19 EUR dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.

2. L'importateur (SINWAYANT TORINEX) se domicilie auprès de la banque BDL307.

3. L'importateur (donneur d'ordre) demande à la banque BDL (banque émettrice).

D'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (SARL CODIONS) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.

4. La DOD rédige un avis d'ouverture selon un message SWIFT MT 700 dont sont mentionnés (bénéficiaire, donneur d'ordre, banque nificatrice, montant, durée de validité, la nature de marchandise, les documents requis) et le transmet à la banque nificatrice FI BIC (Banque d'exportateur).

5. La banque nificatrice FI BIC informe son client (SARL CODIONS) de l'émission du crédit documentaire en sa faveur.

6. Le vendeur (SARL CODIONS) expédie la marchandise selon l'incoterm CFR.

6'. En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur (SARL CODIONS) la connaissance.

7. Le vendeur (SARL CODIONS) transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque nificatrice FI BIC.

8. A la réception des documents d'expédition, la banque nificatrice FI BIC 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 (BDL).

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

9'. La banque émettrice (BDL) 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 (SINWAYANT TORINEX).

10. La BDL donne l'ordre à la DMFE de payer l'exportateur (SARL CO DIONS).

11. DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque FI BIC.

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

Section 3 : Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import

Après la description du déroulement d'une opération de CREDOC, il est utile de comparer celle-ci avec celle d'une opération de remise documentaire et ce pour mettre en évidence les éléments de comparaison entre les deux type de financement et pouvoir comprendre et expliquer la spécificité de Credoc par rapport à un autre type de financement.

1. Présentation du contrat commercial :

Notre cas d'étude concerne l'entreprise SARL SAHRAWI. Elle a signer un contrat d'achat d'une pièce de rechange pour compresseur a air, avec un fournisseur français ATELIERS FRANCOIS S.A. Le contrat a été signé entre les deux parties le 05/02/2017. Il stipule que :

- ✓ Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de : 19.385,65 EUR ;
- ✓ Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BDL 307 Rue frèresel jazza Biskra Algérie ;
- ✓ Le nom et l'adresse de la banque de nidificatrice : BDL FORTIS France ;
- ✓ La marchandise doitêtre expédiée : au port d'Alger ;

- ✓ Modalités de paiement avec une : remise documentaire par acceptation d'une traite à 59 jours d'échéance (crédit fournisseur 59 jours) ;
- ✓ Incoterms : CFR ;
- ✓ Payer d'origine : France ;
- ✓ Port d'expédition : port de Marseille ;
- ✓ La marchandise doit être expédiée : au port d'Alger.

2. L'ouverture du dossier de domiciliation :

Afin que le client puisse ouvrir un dossier de domiciliation, il a fourni au banquier les documents suivantes :

Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation (annexe2) ;

- ✓ Une facture pro-forma (annexe 3) ;

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

- ✓ Un engagement d'importation signé par l'importateur (production) ;
- ✓ La carte NIF (numéro d'identification fiscal).

Au niveau de la banque, l'agent a procédé à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur¹⁰.

2.1 Attribution d'un numéro de domiciliation :

Après l'accord du chef de service, le banquier a procédé à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié .

Le cachet de domiciliation est composé de : (annexe8)

Tableau III.4 : La composition du cachet de domiciliation.

| N° du guichet de domiciliation | Année / trimestriel | Nature de l'opération | N° d'ordre chronologique | Codification de la devise |
|--------------------------------|---------------------|-----------------------|--------------------------|---------------------------|
| 160114 | 2016 /1 | 10 | 00023 | EUR |

Source : Document interne de la BDL 307.

2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent a classé les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle (model-FDI) conservée au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle .

2.3. Constitution de la commission de domiciliation

¹⁰ Contrairement au CREDOC, Le banquier n'est pas obligé de vérifier le solde du compte de l'importateur dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation. Le chef de l'agence à son tour à vérifier soigneusement toutes les informations et il a donné son accord.

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation de la commission et de la taxe de domiciliation, selon les écritures comptables suivantes :

Tableau III.5 : Constitution de la commission de domiciliation

| Désignation | Montant |
|--------------------------------------|-------------|
| Commission de domiciliation (fixe) | 2.000,00 da |
| Taxe 17% | 340,00 da |
| Total commission domiciliation (TTC) | 2.340,00 da |

Source : données de la BDL

Enfin, le compte client sera débité de 2.340,00 da, lors de sa domiciliation auprès de la BDL.

3.Le déroulement d'une remise documentaire :

Afin de s'assurer du bon déroulement de l'opération, il faut que certaines conditions soient remplies et qui consistent :

3.1.1 Pour le client :

- ✓ Afin que le client réalise l'opération d'importation avec une remise documentaire, il faut que la commande de la marchandise qu'il a importée corresponde à son domaine d'activité.
- ✓ Un engagement de non revente en état de la marchandise¹¹.

3.1.2. Pour le banquier :

¹¹ Ce client qui est spécialisé dans l'industrie de boulonnerie ne peut utiliser la remise documentaire pour importer des matières premières qui n'ont pas une relation avec son activité. Cette condition est applicable aussi dans le cas de CREDOC.

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

- ✓ De vérifier soigneusement que la marchandise importée rentre dans la production de cette entreprise.
- ✓ Etablir une chemise remise documentaire « ET12 » sur laquelle sera reportée l'essentiel de l'opération.

3.1.3 Les documents exigés par le client :

Afin que l'importateur (SARL SAHRAWI) puisse dédouaner la marchandise et de s'assurer de sa conformité, il a exigé à son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- ✓ Une traite (lettre de change)
- ✓ Jeu complet de connaissance
- ✓ Facture commerciale
- ✓ Note de poids.
- ✓ Liste de colisage
- ✓ Certificat d'origine

3.2 La réalisation d'une remise documentaire :

L'exportateur a expédié la marchandise convenue au contrat. Entre temps, il remet les documents exigés à sa banque laquelle les fera transmettre par un courrier DHL à la BDL .

A l'arrivée des documents, le banquier a procédé de la manière suivante :

- ✓ Etablissement d'un accusé de réception ;
- ✓ Vérification de la conformité des documents ;

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

- ✓ Domiciliation de la facture définitive ;
- ✓ Faire accepter la traite par le client (l'importateur) ;
- ✓ Transmission des documents à l'importateur ;

Après possession des documents, l'importateur (SARL SAHRAWI) a dédouané la marchandise¹².

A L'échéance, l'importateur a donné un ordre de paiement à sa banque. Le banquier a donc procédé au règlement et la comptabilisation de la commission de transfert.

Tableau III.6 :La comptabilisation de la commission de transfert

| Désignation | Montant |
|---|-------------|
| Commission de transfert (1,5 /1000) Min 2.500,00 | 3472,43 da |
| Frais de SWIFT (fixe) | 1.000,00 da |
| Commission acceptation (fixe) | 2000,00 da |
| Taxes | 1100,31 da |
| Total commissions | 7.572,74 da |

Sources : réalisé par nous même à partir des données de la BDL.

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de 19.358,65 EUR contre une valeur en dinars au cours de 119,58260 DA/euro, soit 2.314.957,69 DA.

La banque a débité le compte client de la somme 2.314.957,69 da en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeurs de 7.572,74 da.

La valeur débitée total est de 2.322.530,43 da¹³.

4. L'apurement du dossier de domiciliation :

¹² Le courrier (DHL) est utilisé pour quel'importance prene possession des documents le plus vite possible.

¹³ Si à l'échéance le client ne paye pas le fournisseur, la banque présentatrice doit envoyer un avis de souffrante à l'exportateur ou il sera mentionné les motif de non-paiement.

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

L'apurement du dossier de domiciliation se réalise par la vérification de

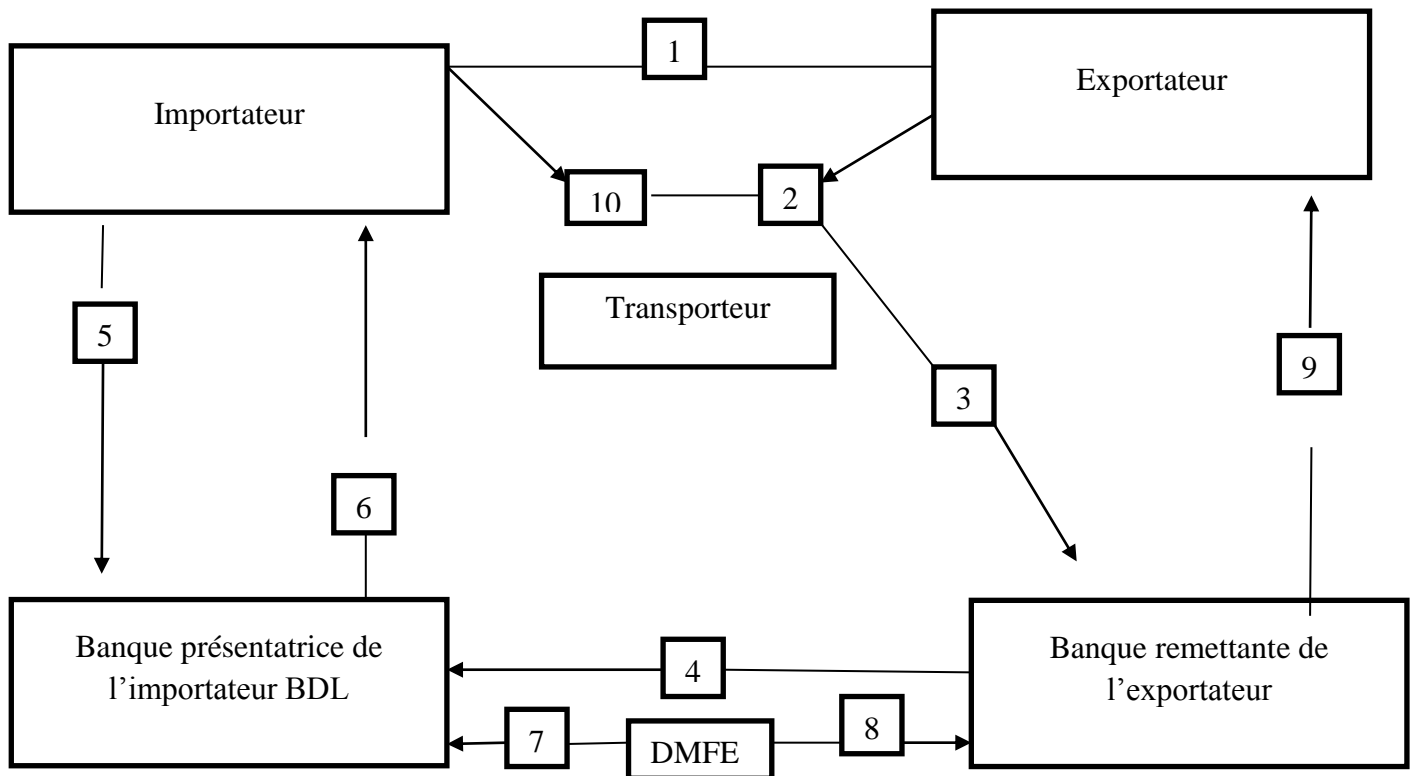
- ✓ La facture définitive ;
- ✓ Le document douanier (D10) ;
- ✓ La « formule 4 » annotée : cachet de la DMFE, N° du bordereau et date du prélèvement (annexe n°9)

Le banquier après vérification de la conformité de ces documents il a apuré le dossier et envoie une déclaration d'apurement à la banque d'Algérie.

5. Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire :

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'une remise documentaire import entre l'importateur (SARL SAHRAWI) et l'exportateur (ATELIERS FRANCOIS S.A).

Figure III.4 : Schéma récapitulatif du déroulement de la remise documentaire



Source : Document interne de BDL307

5.1 Explication du schéma :

1.L'exportateur (ATELIER FRANCOIS S.A) et l'importateur (SARL SAHRAWI) concluent un contrat commercial d'achat d'une pièce de rechange pour compresseur a air d'une valeur de 19.358,65 EUR, dans lequel ils prévoient la remise documentaire comme technique de paiement.

2.L'exportateur (ATELIER FRANCOIS S.A) expédie la marchandise vers le pays de l'importateur (SARL SAHRAWI) et fait établir les documents de prix et de transport et à l'ordre de la banque présentatrice (BDL307). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.

3. Les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur (BDL FORTIS)

4.La banque remettante (BDLFORTIS) transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice (chargée de l'encaissement) (BDL).

5. L'importateur (SARL SAHRAWI) est domicilié auprès de la banque BDL.

6. La banque présentatrice (BDL) remet les documents à l'importateur (SARL SAHRAWI). Contre paiement ou acceptation.

7.La banque présentatrice (BDL 307) donne l'ordre à la DMFE de payé l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque BDL FORTIS.

8. La DMF E procède au règlement de la banque BDL FORTIS.

9.La banque remettante (BDL FORTIS) informe l'exportateur (ATELIER FRANCOIS S.A) que la paiement a été effectuer en sa faveur.

10.L'importateur (SARL SAHRAWI) Pr2sente les documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

Section 4 : Résultat comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire

Les deux cas de CREDOC et REMDOC que nous nous avons traitée dans les sections précédentes, nous permettent d'aboutir à quelques résultats comparatifs sur certains critères relatifs à leur déroulement.

1.Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC

Afin de comparer le déroulement entre le CREDOC et la REMDOC nous avons jugé utile de choisir quatre critères qui feront l'objet d'analyse de comparaison du déroulement entre ces deux modes de financement qui sont comme suit : les étapes de domiciliation bancaire, la procédure à suivre pour chaque mode, les documents exigés et les commissions à payer à la banque.

Nous récapitulons ces éléments de comparaison dans le tableau suivants :

Tableau III.7 : comparaison entre le CREDOC et la REMDOC

| Critère | Crédit documentaire | Remise documentaire | Observation |
|--|--|---------------------|---|
| I.L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire | 1. attribution d'un numéro de domiciliation. 2. l'ouverture d'une fiche de contrôle. 3. La constitution de la commission de domiciliation 4. l'apurement de dossier de domiciliation. | Les mêmes étapes | Les étapes d'une domiciliation bancaire à l'import sont les mêmes pour ces deux modes de financement en ce qui concerne les documents exigés, la commission à payer et l'apurement du dossier de domiciliation. |

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

| | | | |
|--|--|---|---|
| <p>II. La procédure de déroulement d'opération.</p> | <p>1. L'ouverture du Credoc</p> <p>2. L'émission du Credoc</p> <p>3. La réalisation du Credoc</p> | <p>1. constitution de dossier de rem doc</p> <p>2. réalisation de rem doc</p> | <p>Les étapes d'un Credoc sont différentes de celle d'une remise : le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement.</p> <p>Chaque étape d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation du REMDOC D'où il apparaît clairement d'un Credoc par rapport à la remise.</p> <p>En plus, dans le Credoc, une fois les documents sont expédiés et la banque a vérifié leur conformité le client doit payer.</p> <p>En revanche, dans la remise documentaire que le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur encours toujours le risque de non-paiement.</p> |
| <p>III. Les documents exigés :</p> <p>1. pour la domiciliation</p> | <p>1.1. facture pro-forma.</p> <p>1.2. demande d'ouverture du dossier de domiciliation.</p> <p>1.3. engagement d'importation</p> <p>1.4. carte NIF</p> | <p>1.1. Idem</p> <p>1.2. Idem</p> <p>1.3. Idem</p> <p>1.4. Idem</p> | <p>Dans l'étape de domiciliation les documents exigés sont les mêmes pour les deux de paiements.</p> |

| | | | |
|--------------------------------------|---|--|---|
| <p>2. pour l'ouverture du CREDOC</p> | <p>2.1. une facture pro forma Domiciliée.</p> <p>2.2. La carte NIF</p> <p>2.3. La demande</p> | <p>Néant</p> <p>3.1. Idem</p> <p>3.2. Idem</p> | <p>Cette étape n'existe pas dans la remise documentaire, alors que pour le Credoc c'est une étape très importante qui nécessite certains documents spécifiques.</p> |
|--------------------------------------|---|--|---|

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

| | | | |
|---|---|---|--|
| <p>3. Les documents Exigés du fournisseur</p> | <p>d'ouverture de Credoc</p> <p>2.4. Blocage de PREG100%(dans notre cas)</p> <p>3.1. Facture commerciale</p> <p>3.2. certificat d'origine</p> <p>3.3. certificat de conformité</p> | <p>3.3. Idem</p> <p>3.4. Idem</p> <p>3.5. Idem</p> | <p>Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence :</p> <p>Dans le Credoc le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne paye pas son fournisseur).</p> <p>Dans un Rem doc le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'encoure aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne paye pas.</p> |
| | <p>3.4. connaissance</p> <p>3.5. autres documents</p> | | |
| <p>Les commissions</p> | <p>1. Commission de domiciliation 2000DA (fixe)</p> <p>2. commission d'ouverture 2500DA (fixe)</p> <p>3. commission d'engagement 6,25% « pour mille » le Credoc est provisionné à 100%.</p> <p>4. commission de règlement 1,5% 0pour mille ».</p> <p>5. frais SWIFT 2000,00da</p> | <p>1. commission de domiciliation 2000DA (fixe)</p> <p>2. commission de transfert 1,5%0 « pour mille ».</p> <p>3. frais SWIFT 1000 da</p> | <p>Le Credoc coûte plus cher que la remise, car cela est dû à la panoplie de commissions du CREDOC.</p> |

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

Source : Elaboré par nous-mêmes sur la base de données de la BDL.

Commentaire :

Au final, nous avons pu ressortir de ce tableau les points suivants :

Le CREDOC est la remise documentaire ont des points de similitudes aux niveaux des étapes de domiciliation bancaire, ainsi qu'au niveau des documents qu'exige l'importateur de son fournisseur. En revanche, les différences résident dans la complexités de la procédure de Credoc par rapport à la remise, les exigés pour l'ouverture d'un CREDOC qui n'existe pas dans la remise documentaire .EN plus, la nature et le montant des commissions sont plus élevés dans le CREDOC .

2. Comparaison des commissions du crédit documentaireet remise documentaire.

Vu que les montants de notre cas pratique ne sont pas identique, et afin d'illustrer la différence de coûts au cours d'une opération d'importations par remise documentaire ou crédit documentaire, nous avons jugé utile de simuler deux cas pratique l'un avec la REMDOC et l'autre avec le CREDOC.

A cet effet, le prix de la marchandise que nous avons choisi est le même dans les deux cas, afin que nous puissions déduire la différence des coûts des commissions pratiquées par la banque BDL entre ces deux modes de financement.

Soit le prix de la marchandise est de :1000000,00 Euro, le cours de change est fixé à 105,00 Euro /Da.

Donc, la valeur de la marchandise en dinars est de $1000000,00 \times 105,00 = 105000000,00$ Da.

Dans le but de comparer les commissions pratiquées par la banque BDL, nous résumons les coûts différents dans le tableau suivant :

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

Tableau III.8 : comparaison des commissions entre le CREDOC et la REMDOC

| | Remise Documentaire | Crédit documentaire |
|---------------------------------------|---|---|
| Montant | 105 000000,00 da | 105 000000,00 da |
| Commission de domiciliation (fixe) | 1500,00 da | 1500,00 da |
| Commission d'ouverture (fixe) | / | 3000,00 da |
| Commission d'engagement (fixe /6,25%) | / | $(105\ 000000 * 6,25\%) =$ 656 250 da |
| Commission de règlement (fixe /1.5%) | / | $(105000000,00 * 1,5\%) =$ 157 500,00 da |
| Commission de transfert (2,5%) | $(105\ 000\ 000,00 * 2,5\%) =$ 262 500,00 da | / |
| Frais SWIFT (Fixe) | 250,00 da | 2000,00 da |
| Commission d'acceptation (fixe) | 1000,00 da | / |
| Total commission Hors Taxe | 265 250,00 da | 820 250,00 da |
| Taxe 17% | 45 092,50 da | 139 442,5 da |
| Total | 310 342,50 da | 959 692,5 da |

Source : simulation par nous-mêmes sur la base de donnée de la BDL.

Commentaire :

A partir des résultats finaux de ce tableau, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire est de 959 692,5 da, alors que le coût total des commissions de la remise documentaire set de 310 342,50 da. Ce qui fait que le crédit documentaire est trois fois plus cher que la remise documentaire . Cela s'explique par la panoplie de commissions que la banque BDL pratique au cours d'une opération d'importation par le CREDOC, tandis que REMDOC ne supporte pas autant de commissions, bien que le prix de la marchandise est le même dans les deux cas.

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

3. Synthèse des résultats comparatifs :

Afin de mieux saisir la comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire nous déduisons les résultats obtenus dans le tableau ci-après..

Tableau III.9 : Synthèse des résultats comparatifs

| Type financement | Sécurité et garantie de paiement | Gestion administrative | Coût |
|------------------|----------------------------------|------------------------|--------|
| CREDOC | Très sur | Lourd | Elevé |
| REMDOC | Moins sur | Léger | Faible |

Source : réalisé par nous-mêmes d'après l'étude des deux cas.

Commentaire :

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

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

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

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

4. Les avantages et les inconvénients de crédit :

| Les avantages | Les inconvénients |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">✓ CREDOC, est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risqué, car il offre un niveau de sécurité et de garantie de paiement largement fort contrairement au REMDOC , qu'il exige l'existence d'un certain niveau de confiance.✓ La domiciliation d'une importation par crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération, tandis importation par remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivé des documents définitifs.✓ Le CREDOCest ouvert à l'initiative du vendeur. | <ul style="list-style-type: none">✓ Le CREDIT documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire supporte moins de commission.✓ Les CREDOC exigent de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de la DOD, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste .✓ Le CREDOC est moins souples que la remise documentaire, car le traitement d'une opération par crédit documentaire est vraiment complexe. |

Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constitue (PREG) La provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de Credoc.

Recommandation

Afin de remédier aux faiblesses détectées au niveau de la BDL307 , nous avons pris la liberté d'élaborer des recommandations pratiques que nous présentons ci-dessous en 5 points essentiels :

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

- ✓ Améliorer la rapidité de paiement des opérations commerciales internationales, par le développement du système informatique de la banque.
- ✓ Créer un poste qui s'occupe de la réception et l'orientation des clients, pour ne pas perturber les employés lors du travail ;
- ✓ Etablir des bordures gratuites pour mieux informer ses clients ;
- ✓ Ouvrir des lignes vertes pour plus de communication avec les clients ;
- ✓ Avoir recours à des équipes plus jeunes et plus dynamiques ;
- ✓ Assouplir les procédures internes ;
- ✓ Suivre en permanence le traitement des réclamations.

Conclusion Partielle du troisième chapitre :

La banque joue un rôle indispensable en matière de financement du commerce extérieur, elle est l'intermédiaire et parfois même le garant dans une transaction à l'international.

Mon stage pratique au niveau de la BDL 307 de Biskra ma permet d'analyser et de comprendre les différents étapes de réalisation d'une opération de crédit documentaire, ainsi que ses avantages et ses inconvénients par rapport à d'autre techniques tel que la remise documentaire et a partir les résultats comparatifs de ces deux techniques de paiements, on a conclu que le traitement d'une opération d'importation par crédit documentaire est un peu complexe, et la circulation des documents est un peu lourd et aussi on remarque que le cout est relativement élevé, mais malgré da le crédit documentaire reste toujours le moyen le plus assurant pour les deux contractants, d'un côté il garantit à l'exportateur la paiement de sa vente, sous réserve du respect des termes et conditions du Credoc, et d'un autre coté il garantit à l'acheteur l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles, donc on peut dire que le crédit documentaire est la meilleur technique de paiement pour éliminer les risques de commerce international.

Conclusion générale

Nous arrivons au terme de notre travail à travers lequel nous avons essayé de comprendre et d'exposer les notions de base et les principes de financement des opérations liées à l'achat international, aussi les démarches à suivre pour compléter une opération d'importation ou exportation, et ce, après avoir effectué un stage pratique au BDL de Biskra qui nous a permis de toucher à l'aspect pratique de la technique du crédit documentaire et de compléter ainsi les notions théoriques acquises durant l'enseignement dispensé à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales EHEC.

En Algérie, comme dans tous les pays en voie de développement, l'intervention des banques est devenue prépondérante du fait de l'éloignement des parties commerciales.

Dans une transactions du commerce extérieur, le choix du mode de règlement est principalement basé sur le degré de confiance entre l'importateur et l'exportateur.

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

Nous nous sommes arrivés aux résultats suivants :

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

CHAPIITRE III : Le déroulement du crédit documentaire au sein de BDL Algérie

- La remise documentaire est une technique moins sécurisante surtout, dans le cas d'une remise documentaire dont le mode de réalisation est contre acceptation.
- Offrir des techniques de paiement par la BDL à ses clients, et sa façon d'organiser et de réaliser les procédures du déroulement de ces derniers, a un impact réel sur la performance de la banque.

L'étude que nous avons réalisés est basée principalement sur le suivi d'une opération de crédit documentaire à l'importation qui a été faire durant notre stage, donc son traitement et son analyse et la comparaison avec une autre technique de paiement (REMDOC) nous permettrons par la suite de pouvoir répondre à cette problématique et aussi aux sous-question.

Nous avons pu vérifier que l'utilisation du crédit documentaire diminue les risques du commerce extérieur et satisfait les exigences des deux parties contractuelles mieux que d'autres techniques de paiement similaires ou documentaires.

En conclusion, les moyens documentaires dans leur version « papier » et plus exactement le crédit documentaire est adaptés aux exigences du commerce international en les garantissant et en satisfaisant les deux parties contractuelles.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie :

Ouvrage :

- CHAUVIER, (Stéphane) : **le contrat international**, édition VUIBERT, paris, 2007.
- COLOMB (Jean-Albert) : Finance de marché, France, édition 2000.
- BOUDEROUALA, (M) : **analyse des techniques de paiement et évaluation des risques du commerce extérieur**, mémoire de master en sciences commerciales, Ecole des hautes études commerciales, Alger, 2015.
- DESIRE, (Loth) : **l'essentiel des techniques du commerce international**, éditions publibook, Paris, 2009.
- CHIBANI, (Rabah) : **le vade-mecum de l'import-export**, éditions ENAG, Alger, 1997.
- JAMMAL, (Naji) : **commerce international**, ERPI, Canada, 2005.
- KSOURI, (Idir) : **le contrôle du commerce extérieur et des changes**, éditions G.A.L, 2^e édition, Alger, 2006
- KSOURI Idir : **les opérations de commerce international**, édition BERTI, Alger, 2014
- LASARY : **le crédit documentaire**, édition EL DAR OTHMANIA, collection LES MEMOS, 2007
- LEGRAND, (G) et MARTINI, (H) : **management des opérations de commerce international**, édition DUNOD, Paris, 2003.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : **le petit export**, DUNOD, Paris, 2009
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : **technique du commerce international**, Gualino éditeur, 2^e édition, Paris, 2002.
- MONOD (Didier-Pierre): *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris, 2002.

- PAVEAU J, DAUFIL F, BARELIER A, DUBON J, GERRVAIS F, KUHN G, LEMAIRE J.P, LEVY C ? M.PAVEAU: Exporter :Pratique du commerce international, 24^e édition, Foucher –Malkof-octobre 2014.
- MARTINI (H), DEPREE (D) et CORNEDE (K-J) : **crédits documentaires lettres de crédit stand-by cautions et garanties**, édition RB, Paris, 2007.

Manuels et dictionnaire :

- Manuel de procédure ‘Le crédit documentaire’, Société Inter Bancaire de formation SIBF, 2014.

Travaux universitaires :

- BOUCHATAL (Sabiha) : Le commerce international, mémoire de fin d’étude, ESB 5^{ème} promotion, 2003.P106.
- ITOUCHENE, (Samira) : **l’efficacité du crédit documentaire dans le financement du commerce extérieur**, mémoire de master en sciences commerciales, école des hautes études commerciales, Alger, 2015.
- ZERAKA, (M) : **l’apport du crédit documentaire dans les opérations d’importation**, mémoire de master en sciences commerciales, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Alger, 2015

Textes réglementaires :

- Article 29 du règlement de la BA n° 07-01.
- Article 30 du règlement de la BA n° 07-01.
- Article 33 du règlement n° 07-01 de la BA
- Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale, article.30.
- Guide des opérations de crédit documentaire, publication de la Chambre de Commerce Internationale.
- Règles et Usances Uniformes (RUU 600), brochure°600 de la CCI ,2007
- RUU 600 relatives aux crédits documentaires publication CCI, paris révision de 2007.

Rapports et documents administratifs :

- Document interne de la BDL.

Site web :

-www: [http://credica .credit-agricole.fr](http://credica.credit-agricole.fr)

Annexes

Liste des annexes

| N° | Désignation | Page |
|-----------|--|-------------|
| 1 | Signification des abréviations utilisées | |
| 2 | Demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import | |
| 3 | Facture pro-forma | |
| 4 | Engagement de ne pas vendre la marchandise | |
| 5 | Fiche de contrôle modèle F.D.I | |
| 6 | Demande d'ouverture du Credoc import | |
| 7 | Message swift | |
| 8 | Cachet de domiciliation | |
| 9 | Formule4 | |

Annexe 1

SIGNIFICATION DES ABREVIATIONS UTILISEES

I - LA DIRECTION GENERALE

Les structures rattachées au Président Directeur Général sont :

- LE SECRETARIAT GENERAL
- L'INSPECTION GENERALE
- LA CELLULE D'AUDIT
- LA DIRECTION DES ETUDES JURIDIQUES ET DU CONTENTIEUX (D.E.J.Q)

II - LES DIVISIONS ET LES DIRECTIONS CENTRALES

On distingue cinq (05) divisions :

1) LA DIVISION INTERNATIONALE (D.I) :

- **D.R.I.C.E** DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES ET DU COMMERCE EXTERIEUR
- **D.M.F.E** DIRECTION DES MOUVEMENTS FINANCIERS AVEC L'EXTERIEUR.
- **D.O.D** DIRECTION DES OPERATIONS DOCUMENTAIRES.

2) LA DIVISION ENGAGEMENTS (D.E) :

- **D.G.E** DIRECTION DES GRANDES ENTREPRISES.
- **D P. M E** DIRECTION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

3) LA DIVISION EXPLOITATION ET ACTION COMMERCIALE (D.E.A.C) :

- **D.MC** DIRECTION MARKETING ET COMMUNICATION.
- **D.S.E.R.C** DIRECTION DU SUIVI DES ENGAGEMENTS ET DU RECOUVREMENT DES CREANCES.
- **D.F.T** DIRECTION FINANCES ET TRESORERIE.
- **D.E.R** DIRECTION ENCADREMENT DU RESEAU.

4) LA DIVISION ORGANISATION ET SYSTEME D'INFORMATION (D.O.S.I) :

- **DPO** DIRECTION DE LA PREVISION ET DE L'ORGANISATION.
- **D.I** DIRECTION DE L'INFORMATIQUE.
- **D.C** DIRECTION DE LA COMPTABILITE.

5) LA DIVISION GESTION DES MOYENS MATERIELS ET DES RESSOURCES HUMAINES (D.G.M.M.RH).

- **D.M.G :** DIRECTION DES MOYENS GENERAUX.
- **D.P.P :** DIRECTION DE LA PRESERVATION DU PATRIMOINE.
- **D.P.RS :** DIRECTION DU PERSONNEL ET DES RELATIONS SOCIALES
- **D.F :** DIRECTION DE LA FORMATION

III- LES DIRECTIONS DES RESEAUX D'EXPLOITATION

Les structures rattachées au Directeur du Réseau d'Exploitation sont :

- **C.C :** CELLULE CONTROLE.
- **D.P.A.C :** DEPARTEMENT PROMOTION ET ANIMATION COMMERCIALE.
- **D.C :** DEPARTEMENT CREDIT.
- **D.G.A.B :** DEPARTEMENT DE LA GESTION ADMINISTRATIF ET DU BUDGET.

En plus des structures citées ci-dessus, la BANQUE NATIONALE D'ALGERIE, Comporte également les entités suivantes :

- **C.P :** COMITE DE PARTICIPATION.
- **C.G.O.S :** CENTRE DE GESTION DES ŒUVRES SOCIALES.
- **S.N.E :** SYNDICAT NATIONAL D'ENTREPRISE.

DATE :

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

AGENCE : INDICE :

ADRESSE :

DONNEUR D'ORDRE

Nom ou Raison

Sociale :

Adresse complète :

Numéro d'identification fiscale(NIF) :

Numéro du Registre de Commerce :

date de validité :

Numéro de Compte :

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

INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS/SERVICES A IMPORTER

Contrat commercial/Facture(1).....

Réf :

Date :

Montant en devise :

Contre-valeur en Dinars au cours provisoire de :

soit

Nom ou Raison Sociale du Fournisseur :

Adresse complète du Fournisseur :

Nature des produits (biens) :

Tarif Douanier ou nature de service :

Provenance :

Origine des produits :

Mode de règlement :

Les charges des risques (2) :

Lieu de dédouanement :

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 cette importation, et 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 votre agence ;
- * vous remettre dans les meilleurs délais les documents douaniers y afférents après dédouanement.

SIGNATURE AUTORISEECachet

- (1) préciser s'il s'agit d'une facture, d'un contrat ou autre document commercial de la transaction.
 (2) indiquer l'incoterm.
 (3) s'il y a lieu.

Annexe 3





Innovation with Italian passion.

480 - N. 8944
L. 01/09/2004

Banca d'Algerie - Banque d'Algérie
 Banca d'Algerie - BANCO DI ALGERIA S.p.A.
 Capitale sociale: Euro 21.000.000.000 imp. int. com.
 Tribunale di Bari 2/14/11 - Registro Societario n. 306/04
 Direzione D. 01/09/2004

| Facture | | N° 926 Rif. 6391651 | | 05/02/2016 | | Montant précédent 45.850,71 EUR | |
|----------------|--|----------------------------|---------|-------------------|----------|--|--------|
| | | | | | | Pag. 3/3 | |
| Code | Description | U.m. | Qte | Prix | % remise | Montant | C. IVA |
| BA144001 | COPPIE SQUADRETTECOLIB. DVXK BIANCO | C. | 200.000 | 1,38 | | 278,20 | 41 |
| BA132001 | COPPIA ANGOLARE COLIB. PLUS BIANCO | C. | 80.000 | 1,71 | | 85,20 | 41 |
| BS10200001 | BOX SK VELA 80 x 80 BIANCO 001 | NR | 5.000 | 58,62 | | 293,11 | 41 |
| BS10500001 | BOX SK VELA 100 x 100 BIANCO 001 | NR | 10.000 | 79,10 | | 791,00 | 41 |
| BS10400001 | BOX SK VELA 90 x 90 BIANCO 001 | NR | 10.000 | 73,17 | | 731,60 | 41 |
| BSK40001 | KIT SCORRIM. T ANTA SCORREVOLE BIANCO 001 | NR | 10.000 | 6,57 | | 65,60 | 41 |
| BAK70001 | KIT COPPIA MANIGLIA VIRGOLA BIANCO 001 | NR | 10.000 | 1,88 | | 18,77 | 41 |
| BA9100011900 | PR. MONTANTE 001 BIANCO PAS. 1900 mm | NR | 5.000 | 2,60 | | 12,98 | 41 |
| BAK702001 | KIT COP. GRUNZ. ANGOLA MIX VELA BIANCO 001 | NR | 5.000 | 1,66 | | 7,91 | 41 |
| SM_SKVELABAC | SM BOX SK VELA BIANCO ACRL 120X130 | NR | 5.000 | 97,24 | | 486,20 | 41 |
| BA9120011900 | PR. CHIUSURA 001 BIANCO PAS. 1900 mm | NR | 5.000 | 2,78 | | 13,90 | 41 |
| BS105100001 | BOX VELA 100x100 BIANCO 501 VITR.KG.30 | NR | 5.000 | 123,60 | | 617,80 | 41 |
| BA144001 | COPPIE SQUADRETTECOLIB. DVXK BIANCO | C. | 120.000 | 2,98 | | 357,60 | 41 |
| VARE | PACKAGING CONTRIBUTION | NR | 1.000 | 500,00 | | 500,00 | 41 |

NOUS CERTIFIONS QUE LA MARCHANDISE
OBJET DE CETTE FACTURE EST DE
ORIGINE ITALIENNE

IRREV. LETTER CREDIT N° 00523CD115002766

PORTES ACCORDEONS + CABINES DOUCHE

(N° 10 PCT) CFR PORT D'ALGER

CONFORME FACTURE PRO FORMA N° 2000136449

DU 20.4.2015 MENTION DEVANT FIGURER SUR
FACTURE DEFINITIVE ASSURANCE COUVERTE
PAR L'ORDONNATEUR

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

ALGERIE

IMPORTATION

INFORMATIONS

05/02/2016

Fouk

| | | | | | | | |
|----------------------------------|--------------------------------------|---|----------------------|--------------------------------------|-----------------|---|-------------|
| Motif de vente VENDITA | | Transport et cars VETTORE | | Aspect 19 pr + 170 pcs | | Date / heure de transport 05/02/2016 | |
| Total des colis 186 | Brut poids 18.320,000 (KG) | Plaque de véhicule CL13029 - NA4210H | | Conteneur IQ LSACU916792.4 | | Nombres de sceaux SIGILLO NR 11526844 | |
| Remarques | | Vecteur - date, temps ITSA SPA 05/02/2016 | | Signature du transporteur | | | |
| Subtotal 50.115,19 | G. disp. % 10,00 | Valeur nette des biens 50.115,19 | IRPto cessionale | Frais de perception | Cont.eput | Total imposable 50.115,19 | Taxe totale |
| C. Iva | Descrptio. Iva | Taxable | Om cessione gratuita | Taxe | Droit de timbre | Document total | |
| 41 | NA Vend. Non imp. Art. 8.1 | 50.115,19 | | | 0,00 | EUR 50.115,19 | |
| Date limite 05/02/2016 | | Signature du conducteur | | Signature du destinataire | | | |

Annexe 4

Uniquement pour le producteur.

ENGAGEMENT

Je soussigné, M. représentant légal
de la Société ;

- Raison sociale :
- Activité :
- Adresse :
- NIS :

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

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

Fait à le

Annexe 5

INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

COUVERTURES DE CHANGE

TERME

| COUVERTURES A TERME | | | DENOUEMENT DES CONTRATS DE TERME | | | | | |
|--------------------------------|-------|---------------------|----------------------------------|-------|---------------------|---------------------------------|-------|---------------------|
| Souscriptions | | | Retrocessions | | | Levées (cf. cadre prélèvements) | | |
| Dates | Cours | Montants en devises | Dates | Cours | Montants en devises | Dates | Cours | Montants en devises |
| Souscriptions avant expédition | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| Souscriptions après expédition | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |

PRELEVEMENTS DE DEVICES : Achats au comptant ou levées de terme

| ACHATS COMPTANT ou levées terme | | | RETROCESSIONS | | | UTILISATION pour transfert (cf. page 3) | | |
|---------------------------------|-------|---------------------|---------------|-------|---------------------|---|-------|---------------------|
| Dates | Cours | Montants en devises | Dates | Cours | Montants en devises | Dates | Cours | Montants en devises |
| Prélèvements avant expédition | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| Prélèvements après expédition | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |

OBSERVATIONS (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie etc....)

| |
|--|
| |
|--|

JUSTIFICATIONS D'EXPEDITION

| DATE ET NATURE des documents | REFERENCES | VALEURS D'EXPEDITION (si les factures ne sont pas encore produites) | | | OBSERVATIONS |
|------------------------------|------------|---|-------|-----------|--------------|
| | | En devises | Cours | En Dinars | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

REGLEMENTS DES IMPORTATIONS

F. FACTURES DEFINITIVES ET NOTES DE FRAIS ACCESSOIRES

| DATES ET REFERENCES des factures et notes | MONTANTS | | | OBSERVATIONS |
|--|------------|-------|---------|--------------|
| | En devises | Cours | En D.A. | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| TOTAL | | | | |

T. TRANSFERTS A L'ETRANGER ET PAYEMENTS DIVERS (Y COMPRIS LES PAYEMENTS EFFECTUES EN ALGERIE EN DINARS POUR DES FRAIS ENCOURUS A L'ETRANGER)

| DATES des transferts et paiements | MONTANTS DES TRANSFERTS ET PAYEMENTS | | | OBSERVATIONS |
|--------------------------------------|--------------------------------------|-----------------|---------|--------------|
| | En devises | Cours appliqués | En D.A. | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| TOTAL | | | | |

R. RAPATRIEMENTS DE L'ETRANGER

| DATES des rétrocessions | MONTANTS RETROCEDES | | | OBSERVATIONS (1) |
|----------------------------|---------------------|-----------------|---------|---------------------|
| | En devises | Cours appliqués | En D.A. | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| TOTAL | | | | |

D. JUSTIFICATIONS D'IMPORTATION (DECLARATIONS EN DOUANE, AVIS D'IMPUTATION RS.1, FACTU N'EXCEDANT PAS 10.000 NF ANNOTEES ET VISEES PAR LE BUREAU DE DOUANE)

| DATES ET NUMEROS des déclarations, (avis RS-1) et factures visées | VALEURS EN DOUANE | | | OBSERVATIONS |
|---|-------------------|-----------------|---------|--------------|
| | En devises | Cours appliqués | En D.A. | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| TOTAL | | | | |

TABLEAU COMPARATIF (BILAN)

| F. Factures définitives et notes de frais (Valeur CAF) | | | T Règlements (Valeur CAF) | R Rapatriements | P Règlements nets (Valeur CAF) (T-R) | D Valeur en douane (Valeur CAF) | E Excédent de règlement (+) (P-D) | I Insuffisance de règlement (-) (P-D) | Quantité | Montant en devises | Montant en dinars |
|---|---------|--------|---------------------------|-----------------|--------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|----------|--------------------|-------------------|
| Quantité | Devises | dinars | | | | | | | | | |
| Observations sur les différences entre F (factures) et D (Valeur en douane) | | | | | | | | | | | |

REGULARISATION DES DIFFERENCES

| EXCEDENT DE REGLEMENT (+) (ligne E ci-dessus) | | | INSUFFISANCE DE REGLEMENT (-) (ligne I ci-dessus) | | |
|---|---------|--------|---|---------|--------|
| | Devises | dinars | | Devises | dinars |
| 1. Rapatriements : | | | 5. Règlements : | | |
| Date | | | Date | | |
| Cours | | | Cours | | |
| 2. Chevauchements : | | | 6. Chevauchements : | | |
| Référence du dossier preneur | | | Référence du dossier donneur | | |
| Mois de domiciliation | | | Mois de domiciliation | | |
| Nombre de mois d'écart | | | Nombre de mois d'écart | | |
| 3. Rectification de valeur en douane (augmentation) | | | 7. Rectification de valeur en douane (diminution) | | |
| Référence du titre rectificatif | | | Référence du titre rectificatif | | |
| Date | | | Date | | |
| 4. Différence finale | | | 8. Différence finale | | |
| TOTAL de vérification | | | TOTAL de vérification | | |
| Observations sur la régularisation (bénéfices de change versements Banque Centrale d'Algérie, autorisation, etc...) | | | | | |

DECISION DE LA BANQUE

| APUREMENT | CLASSEMENT (Insuffisance de règlement entre 10.000 DA. et 100.000 DA.) | TRANSMISSION à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du contrôle commercial) | |
|--|---|---|--------------------------|
| | | DI-S I | DI-S E |
| DI-A | DI-S I bis | date cachet et signature | date cachet et signature |
| Date, cachet, signature et observations (tolérances) | Date, cachet, signature et observations | | |

Annexe 6

Banque De developpement local



بنك التنمية المحلية

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

AGENCE: 1 INDICE : DATE :

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

| DONNEUR D'ORDRE/APPLIQUANT | |
|--|-------|
| Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : Name or company's name and full address | |
| Numéro de compte: Account number | NIF : |

| BENEFICIAIRE/BENEFICIARY | |
|--|-------------|
| Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : Name or company's name and full address | |
| N° de téléphone/Phone number : | E-mail : |
| N° de Fax/Fax: | |
| Autres contacts/ Other contact details: | |
| Banque de bénéficiaire / Beneficiary Bank: | |
| ACCOUNT No: | SWIFT CODE: |

| CARACTERISTIQUES DE CREDIT DOCUMENTAIRE/ THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS | |
|--|--|
| Nature credit/Type of credit | |
| <input type="checkbox"/> Irrévocable | <input type="checkbox"/> Irrévocable & Confirmé |
| <input type="checkbox"/> Transférable | <input type="checkbox"/> Non Transférable |
| Date de validité/expiry Date : Date limite d'expédition/Latest Date of shipment : | |
| 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): (en lettres/in words): | Devise/ Currency: (en chiffres/ in numerals): (en lettres/in words): |
| <input type="checkbox"/> Maximum/ Not exceeding: | |
| <input type="checkbox"/> Tolerance (+/-) % | |

| MODE DE PAIEMENT / PAYMENT TERMS | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Paiement à vue/At sight : | |
| <input type="checkbox"/> Paiement différé à | <input type="checkbox"/> jours de la date de : <input type="checkbox"/> B/L (*) <input type="checkbox"/> AWB (*) <input type="checkbox"/> Autres/ Other (à préciser/specify) |
| Deferred Payment at days from date of: | |
| <input type="checkbox"/> Paiement mixte: % à vue/ | % à jours de la date de <input type="checkbox"/> B/L <input type="checkbox"/> AWB |
| Mixed Payment : % at sight, and % at days from date of <input type="checkbox"/> Autres/Other (à préciser/specify) | |
| <input type="checkbox"/> Acceptation | <input type="checkbox"/> Négociation |

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

Tarif Douanier :

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

CONDITION REQUIS/REQUIRED DOCUMENTS

INCOTERMS :

FOB CFR CPT FCA DAP Autres/other :

Conforme * Facture Pro-forma N° _____ du _____ /as Pro-forma invoice

* Contrat du _____ / contract dated _____

(mention devant figurer sur la facture définitive/ 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: _____ Lieu de destination: _____
 Place of loading: _____ Place of destination: _____

DOCUMENTS REQUIS / REQUIRED DOCUMENTS

Facture commerciale en _____ exemplaires/Commercial invoice in _____ original

Jeu complet de connaissance "Clean on board" établi à l'ordre de la Banque Nationale d'Algérie.

Notify ordonnateur stipulant :

Full set bill of lading "Clean on board" made out to the order of Banque Nationale d'Algérie notify

Applicant and marked:

Fret Payé / freight prepaid fret payable à destination / freight payable at destination

Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de la banque Nationale d'Algérie pour compte de l'ordonnateur stipulant :

Airway Bill issued to the Banque Nationale d'Algérie address for applicant account and marked:

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

Certificat d'Origine (***) / certificate of Origin

Certificat d'Analyse (***) / Phytosanitary certificate

EUR1

EX1

Liste de Collage / Packing List

Note de Poids / Weight Note

Autres (à préciser) / Other (specify) :

Dans le cas où des spécimens de signatures des habilités sont exigibles pour la réalisation de cette lettre de crédit, nous vous engageons à vous les remettre dans les 48 heures suivant le dépôt de la présente demande.

FRAIS & COMMISSIONS DE LA BNA / FEES AND COMMISSION 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 & COMMISSIONS DU CORRESPONDANT / FEES AND COMMISSION 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, préciser les organismes devant ces documents.

CONDITIONS SUPPLEMENTAIRES / ADDITIONAL CONDITIONS

• Paiement sous réserve ou 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 garanti Oui Non
 Si c'est oui ? préciser 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 Commerce International 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 le cas de non utilisation de la lettre de crédit.
- Nous dégageons la Banque Nationale d'Algérie de tout risque de change éventuel.

| CASE RESERVEE A L'AGENCE | CACHET ET SIGNATURE DE L'ORDONNATEUR |
|--|--------------------------------------|
| Domiciliation : NIF : Tarif douanier : PREG (provision retenue en garantie) : | |

Annexe 7

16/03/16-13:32:16

ReferenceToSwi-9431-000001 I

----- 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 : SOGEEFEXXXX
SOCIETE GENERALE
PARIS FR
MUR : MSG NR 03 KN

----- Message Text -----
20: Transaction Reference Number
[REDACTED]
21: Related Reference
[REDACTED]
32A: Value Date, Currency Code, Amt
Date : 16 March 2016
Currency : EUR (EURO)
Amount : #50.115,19#
57A: Account With Institution - FI BIC
CIPBITMM
ISTITUTO CENTRALE DELLE BANCHE POPOLARI ITALIANE
MILANO IT
58A: Beneficiary Institution - FI BIC
UBAITTR
BANCA UBAR SPA
ROMA IT
72: Sender to Receiver Information
/BNE/REGLEMENT DOCUMENTS
//DU 25/02/16

Annexe 8

BANQUE DE DEVELOPEMENT LOCALE

A.P. - BIRKHADEM 633

- DOMICILIATION -

IMPORT D.I./D.I.P.

| | | | |
|----|----|----|-------|
| 16 | 01 | 14 | Année |
|----|----|----|-------|

BIRKHADEM 633 Le.....

Annexe 9

Formule 4

| | | |
|---|--|---|
| <p>A DONNEUR D'ORDRE</p> <p>Nom : _____</p> <p>Adresse : _____</p> <p>Agissant { pour son compte (1) / pour le compte de (1) } Nationalité : _____</p> <p>Nom : _____</p> <p>Adresse : _____ résident (1) / non résident (1)</p> <p>B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification : _____</p> <p>GROUPE I : Achat de marchandises Pays d'origine des marchandises : _____</p> <p>a) Importation</p> <p>(1) réglée après expédition : F.O.B. / C.A.F. / F.D.D. (Tribut destination) / dédouané</p> <p>(1) réglée avant expédition (acompte autorisé)</p> <p>(1) Numéro du dossier de domiciliation : _____</p> <p>b) Autres (préciser la nature de l'opération) : _____</p> <p>GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures) Pays de résidence du créancier étranger : _____ Précisions sur la nature de l'opération : _____</p> <p>GROUPE III Annulations de cessions antérieures Pays de résidence du débiteur étranger initial : _____ Pays de destination des marchandises : _____ Référence à l'opération initiale de cession : _____</p> <p><small>(1) Rayer les mentions inutiles. (2) Destiné au cachet de la Banque domiciliataire</small></p> | <p>E Cadre réservé à la Banque Centrale d'Algérie</p> <p>1</p> <p>2</p> <p>3</p> <p>4</p> | <p>D Bénéficiaire E N° _____</p> <p>N° de la formule _____</p> <p>C EXECUTION DE L'ORDRE</p> <p>1. Date du prélèvement sur le marché _____</p> <p>2. Désignation de la devise _____</p> <p>3. Cours Appliqué _____</p> <p style="text-align: center;">Montant du PRELEVEMENT sur le Marché</p> <p style="text-align: center;">X</p> <p>Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé : _____</p> |
|---|--|---|

CA 1067 - Imp. BNA

Table des matières :

| | |
|---|----|
| Dédicace | |
| Remerciement | |
| Liste des tableaux | |
| Liste des figures | |
| Liste des abréviations | |
| Résumé | |
| Abstract | |
| Introduction générale | |
| Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international..... | 3 |
| Introduction Partielle du premier chapitre | 3 |
| Section 1 : Les documents liés au commerce international..... | 5 |
| 1. Les documents de prix..... | 6 |
| 2. Les documents garantissant le transport..... | 7 |
| 2.1. Le connaissement maritime (bill of lading B/L..... | 7 |
| 2.2. Le connaissement de charte partie..... | 9 |
| 2.3. Le connaissement de transport combiné (combined bill of lading)..... | 9 |
| 2.4. La lettre de transport aérien LTA (air way bill)..... | 9 |
| 2.5 La lettre de transport routier (LTR)..... | 9 |
| 2.6. Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI) | 10 |
| 2.7. La lettre de voiture internationale CMR | 10 |
| 2.8. Le forwarder certificate of Receipt (FCR)..... | 10 |
| 2.9. Le récépissé postal (bulletin d'expédition)..... | 10 |
| 3. Les documents d'assurance | 10 |
| 3.1 La police d'assurance..... | 11 |
| 3.2. Le certificat d'assuranc..... | 11 |
| 4. Les documents annexes..... | 12 |
| 4.1 Le certificat de provenance..... | 12 |
| 4.2 Le certificat d'origine | 12 |

| | |
|--|----|
| 4.3 Le certificat sanitaire | 12 |
| 4.4 Le certificat phytosanitaire..... | 12 |
| 4.5 Le certificat d'analyse ou de qualité | 12 |
| 4.6 Listes de colisage et de poids Section | 12 |
| | |
| Section2 : le incoterms..... | 14 |
| 1. Historique..... | 14 |
| 2. Définitions des Incoterms..... | 14 |
| 3. Les différents modes de classement des Incoterms..... | 15 |
| 3.1 Classement par « famille »..... | 15 |
| 3.2 Classement des incoterms selon le type de vente | 15 |
| 3.2.1 Les incoterms de Vente au départ | 15 |
| 3.2 .2 Les incoterms de Vente à l'arrivée..... | 16 |
| 4 .Le rôle des incoterms | 16 |
| 4.1 Le transfert de frais..... | 16 |
| 4.2 Le transfert de risque | 16 |
| 5. Les limites des incoterms | 21 |
| | |
| Section3 : Le contrat du commerce international..... | 22 |
| 1. Le contrat commercial..... | 22 |
| 1.1 La capacité juridique des parties..... | 22 |
| 1.2Le consentement des parties..... | 22 |
| 1.3 L'objet du contrat..... | 22 |
| 2. Définition du contrat de commerce international..... | 23 |
| 3. Les éléments constitutifs d'un contrat de commerce international..... | 23 |
| 3.1 Les Clauses à caractère économique..... | 23 |
| 3.2 Clauses à caractère juridique..... | 23 |
| 4. Effets du contrat de commerce international..... | 24 |

| | |
|--|-----------|
| 4.1 Obligation du vendeur..... | 24 |
| 4.2 Obligations de l'acheteur..... | 24 |
| 4.3 Transfert de propriété et de risques..... | 25 |
| Section4 : la domiciliation bancaire..... | 26 |
| 1. Définition de la domiciliation..... | 26 |
| 2. La domiciliation des importations..... | 26 |
| 2.1 La Procédure de domiciliation..... | 26 |
| 2.2. La phase d'ouverture | 27 |
| 2.3. La phase de gestion | 28 |
| 2.4. La phase d'apurement..... | 28 |
| 2.5. La phase de gestion et suivi du dossier de domiciliation | 29 |
| 2.6. La phase d'apurement..... | 29 |
| 3. La pratique de la domiciliation..... | 30 |
| 4. Les dispensés de la domiciliation bancaire..... | 30 |
| 5. Les risques du commerce international et les garanties Bancaires..... | 31 |
| 6. Les risques du commerce international..... | 31 |
| 6.1 Le risque commercial..... | 31 |
| 6.2 Le risque d'interruption de marché..... | 32 |
| 6.3 Le risque politique..... | 32 |
| 6.4 Le risque économique..... | 33 |
| 6.5 Le risque de change | 33 |
| 6.6 Le risque financier | 33 |

| | |
|---|----|
| 6.7 Autre risques | 34 |
| 7. Les garanties bancaires | 35 |
| 7.1 Définition..... | 35 |
| 7.2 Les caractéristiques de la garantie..... | 35 |
| 7.3 Les intervenants du contrat commercial international..... | 36 |
| 7.4 Les modes d'émission..... | 37 |
| 7.5 La garantie indirecte..... | 37 |
| 8 . Les formes de garantie | 38 |
| 8.1 La garantie à première demande..... | 38 |
| 8.2 La garantie documentaire (justifiée)..... | 38 |
| 9. Les différents types de garanties | 38 |
| 9.1 La garantie de soumission (bid bond\ tender bond).... | 38 |
| 9.2La garantie de bonne fin et d'exécution du contrat (performance bond)... | 39 |
| 9.3La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) | 39 |
| 9.4La garantie de dispense de retenue de garantie (retention money guarantee)..... | 39 |
| 9.5La garantie d'admission temporaire..... | 39 |
| Conclusion Partielle du premier chapitre | 40 |
| | |
| Chapitre II : Les principales techniques de paiement dans Le commerce international | |
| Introduction du deuxième chapitre | 42 |

| | |
|--|----|
| Section 1 : les Principes et concepts principaux sur le crédit documentaire..... | 43 |
| 1. Les principes généraux de crédit documentaire..... | 43 |
| 2. Définition de crédit documentaire..... | 43 |
| 3. Les intervenants de crédit documentaire..... | 44 |
| 4. Procédure et mise en œuvre de crédit documentaire | 44 |
| 5. Mise en place d'un crédit documentaire | 46 |
| 6. L'aspect juridique d'un crédit documentaire | 47 |
| 6.1Crédit et contrat..... | 47 |
| 6.2 Les Normes pour l'examen des documents..... | 48 |
| 6.3 La Contestation de la valeur des documents..... | 48 |
| Section 2 :Les types de crédit documentaire et les modes de sa réalisation..... | 49 |
| 1. Les différents types de crédit documentaire..... | 49 |
| 1.1 Le crédit documentaire révocable | 49 |
| 1.2 Le crédit documentaire irrévocable | 49 |
| 1.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé..... | 49 |
| 2. Les crédits documentaires spéciaux | 52 |
| 2.1 Le crédit «revolving »..... | 51 |
| 2.2 Le crédit revolving automatique (renouvelable quant à la valeur).. | 51 |
| 2.3 Le crédit revolving périodique (renouvelable quant à la durée).... | 51 |
| 2.4 Le crédit « red clause »..... | 52 |
| 2.5 Le crédit documentaire “ transférable” | 52 |
| 2.6 Le crédit documentaire “ back to back” ou le Credoc adossé..... | 53 |
| 2.7 Le Credoc “green clause” | 54 |
| 3. Les modes de réalisation du crédit documentaire | 54 |
| 3.1 -Le crédit documentaire réalisable par paiement à vue | 55 |

| | |
|---|----|
| 3.2 Le crédit documentaire réalisable par paiement par acceptation..... | 56 |
| 3.3 Le crédit documentaire réalisable par paiement différé | 56 |
| 3.4 Le crédit documentaire réalisable par négociation | 57 |
| Section 3 : Caractéristique, risque, avantages et inconvénients du crédit documentaire..... | 59 |
| 1- Les Caractéristiques du crédit documentaire..... | 59 |
| 2. Le Crédit documentaire à l'import et à l'export | 61 |
| 2.1 Les Caractéristiques à l'import | 61 |
| 2.1.1-Vos avantages en tant qu'acheteur..... | 61 |
| 2.2 Caractéristiques à l'export..... | 61 |
| 2.2.1Les avantages en tant que vendeur | 61 |
| 2.2.2Les avantages de crédit documentaire | 61 |
| 2.2.3 Les inconvénient de crédit documentaire | 62 |
| 3. Les Risques liés à une opération de crédit documentaire | 62 |
| Section 4 : La remise documentaire..... | 64 |
| 1 .Définition de la remise documentaire | 64 |
| 2. Les intervenants dans la remise documentaire..... | 65 |
| 3-Le mode d'exécution et de paiement..... | 65 |
| 4-Les formes de remise documentaire..... | 66 |
| 4.1Documents contre paiement | 66 |
| 4.2Documents contre acceptation..... | 66 |
| 5-Les motifs de non-paiement et de non levée des documents | 67 |

| | |
|---|----|
| 6-Le mécanisme de déroulement d'une remise documentaire..... | 67 |
| 7-Les avantages de la remise documentaire..... | 69 |
| 8-Les inconvénients de la remise documentaire..... | 69 |
| Conclusion du deuxième chapitre..... | 70 |
| Chapitre 3 : Le déroulement de crédit documentaire au sein de la BDL..... | 71 |
| Introduction Partielle du troisième chapitre | 71 |
| Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil..... | 72 |
| 1. Présentation de la banque développement locale..... | 72 |
| 1.1.Définition de la banque de développement locale..... | 72 |
| 1.2. Mission de la Banque développement locale..... | 73 |
| 1.3. Les objectifs de la Banque développement locale..... | 74 |
| 1.4. Organisation de la banque de développement locale..... | 75 |
| 2. La présentation de l'agence..... | 78 |
| 2.1 Présentation de l'agence | 78 |
| 2.2 Mission de l'agence | 78 |
| 2.3Organisation d'une agence de BDL..... | 79 |
| 3. Présentation du service commerce extérieur | |
| 3.1 Présentation du service | 81 |
| 3.2 Organisation du service..... | 81 |
| 3.3 Place et Rôle du service..... | 81 |
| 3.4 Relations du service. | 81 |
| Sectio2 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import..... | 83 |
| 1. Présentation du contrat..... | 83 |
| 2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque BDL, agence 307 | 83 |

| | |
|--|----|
| 2.1 L'attribution d'un numéro de domiciliation | 84 |
| 2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle | 84 |
| 2.3. La constitution de la commission de domiciliation. | 85 |
| 3. L'ouverture du crédit documentaire import..... | 86 |
| 3.1. Pour l'importateur..... | 86 |
| 3.2. Pour le banquier | 87 |
| 3.2.1. La procédure de comptabilisation..... | 88 |
| 3.2.2. Emission du crédit documentaire..... | 89 |
| 3.2.3. La réalisation du Credoc..... | 89 |
| 4. L'apurement du dossier de domiciliation..... | 90 |
| 5. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire..... | 90 |
| 5.1 Explication du schéma..... | 90 |
| | |
| Section 3 : Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import | 94 |
| 1. Présentation du contrat commercial..... | 94 |
| 2. L'ouverture du dossier de domiciliation..... | 94 |
| 2.1. Attribution d'un numéro de domiciliation..... | 95 |
| 2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle..... | 95 |
| 2.3. Constitution de la commission de domiciliation..... | 95 |
| 3. Le déroulement d'une remise documentaire..... | 96 |
| 3.1. La constitution du dossier d'une remise documentaire | 96 |
| 3.1.1 Pour le client..... | 96 |
| 3.1.2. Pour le banquier..... | 96 |
| 3.1.3. Les documents exigés par le client..... | 97 |

| | |
|---|-----|
| 3.2. La réalisation d'une remise documentaire..... | 97 |
| 4. L'apurement du dossier de domiciliation | 98 |
| 5. Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire | 99 |
| Section 4 : Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et la remise documentaire. | 101 |
| 1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC..... | 101 |
| 2. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remis documentaire.... | 104 |
| 3. Synthèse des résultats comparatifs..... | 105 |
| 4. Les avantages et les inconvénients..... | 106 |
| Conclusion partielle du troisième chapitre | 109 |
| Conclusion Générale | |
| Bibliographie | |
| Liste des annexes | |
| Annexe | |