

École Des Hautes Études Commerciales



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

Option : Affaires internationales

Thème :

**Analyse de la gestion du financement des
opérations d'importations par le crédit
documentaire opéré par une banque.**

Cas : Banque CPA

Élaboré par :

M^{elle} Drici Ryane

Encadré par :

Mme ELANDALOUSSI Zaza

(Maître Assistante « A » à l'école
des Hautes Etudes Commerciales)

10^{ème} promotion
Juin 2023

École Des Hautes Études Commerciales



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

Option : Affaires internationales

Thème :

**Analyse de la gestion du financement des
opérations d'importations par le crédit
documentaire opéré par une banque.**

Cas : Banque CPA

Élaboré par :

M^{elle} Drici Ryane

Encadré par :

Mme ELANDALOUSSI Zaza

(Maître Assistante « A » à l'école
des Hautes Etudes Commerciales)

10^{ème} promotion
Juin 2023

Résumé

Le commerce international est devenu aujourd'hui une démarche incontournable, puisque aucun pays ne peut vivre en autarcie, mais l'éloignement géographique et les différences linguistiques et juridiques font apparaître de nombreux risques.

Quel que soit à l'import ou à l'export, la sécurisation de la transaction est essentielle et le choix du bon moyen de paiement est une question si importante, et le crédit documentaire est l'une des techniques les plus efficaces pour garantir le bon déroulement des opérations du commerce international mais en même temps c'est une procédure très complexe.

Notre travail porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce international, les différents moyens et techniques de paiement, et le crédit documentaire ainsi que son déroulement au sein de la banque CPA.

Mots clés : Commerce international, l'import, l'export, moyen de paiement, crédit documentaire.

ملخص

لقد اصبحَت التجارة الخارجية اليوم خطوه اساسيه حيث لا يمكن لأي بلد ان يعيش الاكتفاء الذاتي، لكن المسافات الجغرافية والاختلافات اللغوية والقانونية تخلف العديد من المخاطر.

سواء في الاستيراد او في التصدير، التامين في معاملات التجارة الخارجية امر ضروري، يعتبر اختيار وسيله الدفع المناسبة مساله مهمه ايضا حيث يعتبر الاعتماد المستندي أحد اهم أساليب الدفع الفعالة التي تضمن حسن سير معاملات التجارة الخارجية.

تركز دراستنا على تحديد الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية ووسائل وتقنيات الدفع المختلفة بالإضافة الى الاعتماد المستندي وكيفية تطبيقه.

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، استيراد، التصدير، أساليب الدفع، الاعتماد المستندي.

Abstract

Nowadays, international trade has become an essential part of life, but geographical distance and linguistic and legal differences increase the risks.

Whether importing or exporting, securing the transaction is essential, and choosing the right methods and techniques of international payment, is such an important issue.

A documentary credit is one of the most effective techniques for guaranteeing the smooth flow of international trade operations, but at the same time it is a highly complex procedure.

Our initial focus is on defining the aspects of international trade, the different methods and techniques of international payment, and the documentary credit and how it works, approaching the case of CPA Bank.

Keywords: International trade, methods and techniques of international payment, importing,, exporting, Documentary credit

Dédicaces

A mes chers parents, pour tous leurs sacrifices, leur soutien, leur foi inébranlable dans ma réussite et leurs prières tout au long de mes études. Que Dieu vous préserve en bonne santé et vous prête longue vie afin que je puisse, à mon tour vous combler.

A mes chères sœurs Meroua et Rahma pour leurs encouragements permanents, et leur soutien moral,

A toute ma famille pour leur soutien tout au long de mon parcours universitaire, Que ce travail soit l'accomplissement de vos vœux tant allégués, et le fruit de votre soutien infailible

Merci d'être toujours là pour moi.

Remerciements

Je tiens à remercier en tout premier lieu le Bon DIEU, le Tout Puissant de m'avoir donné la santé, la volonté et la puissance pour élaborer de modeste travail.

Je tiens à remercier toutes les personnes qui ont contribué au succès de mon stage et qui m'ont aidée lors de la rédaction de ce mémoire.

Tous mes remerciements vont à mon encadrante Mme ELANDALOUSSI Zaza pour la qualité de son encadrement, son aide, son précieux temps qu'elle m'a consacré et tous les efforts qu'elle a fait pour la réussite de ce travail.

Je remercie également toute l'équipe pédagogique de l'école des Hautes Etudes Commerciales ainsi que le personnel de la banque CPA qui m'ont accueillie durant la partie expérimentale et m'ont fourni les informations nécessaires à la réalisation du présent mémoire.

J'adresse mes sincères remerciements à tous les professeurs, intervenants et toutes les personnes qui par leurs paroles, leurs écrits, leurs conseils et leurs critiques ont guidé mes réflexions et ont accepté de me rencontrer et de répondre à mes questions durant mes recherches.

Liste des tableaux

Tableau n°	Titre	page
1	Les incoterms multimodaux	27
2	Les Incoterms maritimes	28
3	Tableau représentant les avantages et les inconvénients du SWIFT	38
4	Tableau représentant les avantages et les inconvénients du chèque.	39
5	Tableau représentant les avantages et les inconvénients de la lettre de change	41
6	tableau représentant les avantages et inconvénients du billet à ordre.	42
7	tableau représentant les avantages et inconvénients du billet à ordre	42
8	Tableau représentant les avantages et les inconvénients de la carte bancaire internationale.	43
9	Tableau représentant les intervenants de la remise documentaire.	44
10	tableau représentant les formes de la remise documentaire.	46
11	Tableau représentant les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.	46
12	Tableau représentant les intervenants du crédit documentaire	48
13	Tableau représentant les banques qui peuvent intervenir dans le circuit du crédit documentaire.	48
14	Tableau représentant les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.	49
15	tableau représentant les délais et dates limites du crédit documentaire.	54
16	Tableau représentant les avantages et inconvénient du crédit « revolving »	64
17	tableau représentant les avantages et inconvénients du crédit documentaire transférable.	66
18	Tableau représentant quelques éléments proposés par Stake (1995) qui peuvent servir à évaluer la pertinence et l'adéquation du cas à la problématique de recherche retenue.	94

Liste des Figures

Figure n°	Titre	page
1	Schéma représentant le déroulement du virement SWIFT	39
2	Schéma représentant le déroulement de la lettre de change.	41
3	Schéma d'initialisation d'une remise documentaire.	45
4	Schéma d'exécution d'une opération de remise documentaire	45
5	Schéma représentant le déroulement du crédit documentaire.	48
6	Processus de réalisation d'une lettre de crédit	50
7	Processus de réalisation d'une lettre de crédit	51
8	Schéma représentant les délais et dates limites du crédit documentaire.	54
9	Schéma représentant le rôle des intervenants dans le déroulement d'un crédit documentaire.	58
10	Schéma représentant le niveau de sécurité dans chaque type de crédit documentaire.	61
11	Schémas d'un crédit transférable	66
12	Schéma d'un crédit transférable avec les 13 étapes détaillées	67
13	Schéma représentant l'utilisation d'un crédit transférable.	68
14	Schéma de déroulement d'un crédit documentaire back-to-back.	69
15	Schéma de déroulement d'un crédit documentaire back-to-back	70
16	Émission du crédit documentaire	72
17	Schéma représentant le déroulement du crédit documentaire.	78
18	Organigramme du CPA.	88
19	Organigramme de l'agence ravin de la femme sauvage.	92

Liste des abréviations, sigles et symboles

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

CGV : Conditions Générales de Vente

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée

B/L : Le Bill of Lading

LTA : La lettre de transport aérien

DLVI : Le duplicata de lettre de voiture international

INCOTERMS : international commercial terms

CCI : Chambre de commerce internationale

SWIFT : Society for World wide Inter-bank Financial Télécommunications

D/P : Documents contre paiement

D/A : Documents contre acceptation

RUU : règle et usance uniforme

UCP : Uniform Customs and Practice

CREDOC : crédit documentaire.

L/C : lettre de crédit

LTR : lettre de transport routier.

USD : United stat dollars.

Formule 4 : formule de règlement de la banque centrale

MT : Message Type

DGI : Direction général des impôts

DGE : Direction des Grandes Entreprises

Art : Article

CMR : Convention sur le Contrat de Transport International de
Marchandises par Route

Sommaire

Introduction.....	1
Chapitre 01: Le déroulement des opérations du commerce international...	3
Section 01 : présentation du commerce international.....	5
Section 02 : Le contrat du commerce international.....	10
Section 03 : les aspects du commerce international.....	17
Chapitre 02 : Les moyens et techniques de paiement à l'international.....	29
Section 01 : Les instruments de paiement à l'international.....	31
Section 02 : Les techniques de paiements à l'international.....	36
Section 02 : Le crédit documentaire comme moyen de paiement du commerce extérieur.....	45
Chapitre 03 : Le financement des opérations d'importation par le crédit documentaire opéré par la banque CPA.....	76
Section 01 : Présentation de la banque CPA.....	78
Section 02 : présentation de la méthode de recherche.....	86
Section 03 : Le déroulement du crédit documentaire au sein de la banque CPA.....	90
Conclusion générale.....	104
Bibliographie.....	107
Annexes.....	111

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Introduction générale

Le commerce international existe depuis l'Antiquité, à travers différentes civilisations. Chacun d'eux a apporté des pratiques qui ont contribué à établir les règles du commerce international.

Exporter, comme importer, est devenu un passage incontournable pour toute entreprise en croissance, soit parce qu'elle doit réduire ses coûts pour rester compétitive, en achetant des produits moins chers ailleurs, soit parce qu'elle doit développer des marchés et se tourner vers l'étranger.

Achter et vendre à l'étranger nécessite plus d'exigence qu'acheter et vendre sur le territoire national. Vendre, comme acheter, demande des compétences techniques qui doivent être régulièrement mises à jour pour éviter les déconvenues, comme le non-paiement ou la livraison de marchandises hors délais ou le non-respect des commandes.

Le vendeur souhaite être payé avant l'expédition de la marchandise et l'acheteur veut pouvoir n'en acquitter le prix qu'après l'avoir réceptionnée, la sécurisation de la transaction est essentielle et le choix du bon moyen de paiement est une question si importante.

Le crédit documentaire est l'une des techniques les plus efficaces pour garantir le bon déroulement des opérations du commerce international. Il garantit pour l'exportateur le paiement contre remise des documents conformes, et pour l'importateur de ne payer qu'après avoir les documents attestant que la marchandise désirée et livrée conformément aux délais et aux normes cités dans les clauses du contrat.

Le crédit documentaire est une technique de paiement sécurisant et fiable, mais en même temps c'est une procédure très complexe et son déroulement nécessite la maîtrise des différents aspects et astuces. Le rôle que joue la banque dans cette opération est primordial, elle veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévus et sur les transferts de fonds vers la banque bénéficiaire, c'est donc l'intervenant du système bancaire qui offre cette garantie.

Voir la complexité de cette technique, l'objectif de notre travail de recherche est de savoir comment les banques réussissent à gérer efficacement les opérations du commerce international, et spécifiquement celle de l'importation par la technique du crédit documentaire. À cet effet, nous avons posés la problématique suivante :

Comment la banque CPA arrive-t-elle à gérer efficacement ses crédits documentaires à l'import ?

Suite à cette problématique découle les questions suivantes :

- Quels sont les différentes formes et modes de réalisation du crédit documentaire ?
- Quel sont les procédures à suivre dans la réalisation du crédit documentaire à l'importation ?
- Comment la CPA peut faire face aux risques qui peuvent empêcher le bon déroulement du crédit documentaire ?

Pour répondre à ces questions, nous avons proposé les trois hypothèses suivantes :

- **H1** : Le mode choisi détermine le degré de sécurité juridique de l'opération du crédit documentaire.
- **H2** : Le crédit documentaire est une technique complexe et son déroulement nécessite la maîtrise des différents aspects et astuces.
- **H3** : Les échanges internationaux ne sont pas dénués de risques surtout celui de non-paiement, des lois ont été mises en place pour garantir ces opérations.

Après avoir cerné les points clés de notre recherche nous avons jugé judicieux de scinder notre travail en trois chapitres :

Le premier chapitre portera sur le déroulement des opérations du commerce international, nous aborderons des généralités du commerce international qui sont préalables à l'exécution de toute transaction international et qui incluent le contrat commercial, les incoterms ainsi que la domiciliation et les documents liées au commerce international.

Le second chapitre se base sur les instruments et les modes et techniques de paiement à l'international, en se concentrant plus précisément sur le crédit documentaire qui est l'une des techniques de paiements les plus efficaces pour garantir le bon déroulement des opérations du commerce international.

Enfin le troisième chapitre, qui consiste le cas pratique, nous avons traité un cas réel sur le déroulement du crédit documentaire au sein de la banque CPA, nous commencerons par une présentation de la banque CPA ensuite on passera à l'analyse de l'étude de cas.

Chapitre 01 :
Généralités sur le commerce
international

Chapitre 01 : Généralités sur le commerce international

Introduction

Dans nos jours, le commerce international s'est considérablement développé, grâce à l'accroissement des échanges internationaux, tout en reflétant le phénomène de mondialisation économique.

Le commerce international privilégie le libre-échange des marchandises, des services et des capitaux entre plusieurs pays. Les échanges commerciaux visent à améliorer l'économie mondiale, et à assurer la croissance de tous les pays qui s'y sont engagés. Il est question de créer des bénéfices économiques, sociaux, mais aussi environnementaux.

Les partenaires dans les opérations du commerce internationales sont confrontés à des multiples risques, la bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international 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.

Ce chapitre portera sur le déroulement des opérations du commerce international, nous aborderons des généralités du commerce international qui sont préalables à l'exécution de toute transaction international et qui incluent le contrat commercial, les incoterms ainsi que la domiciliation et les documents liées au commerce international.

Section 01 : Présentation du commerce international**1.1- Définitions et Généralités sur commerce international**

Le commerce international correspond à l'ensemble des échanges des biens et de services entre deux ou plusieurs pays.

Généralement sous l'appellation « commerce international » on trouve tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre les pays : la logistique internationale, les techniques douanières, les solutions de financement et la gestion des risques liés à ce type d'échange.

De ce fait, le commerce international est un ensemble complexe en raison de la multitude d'aspects nécessaires pour contrôler ces échanges hors des frontières d'un pays.

Les données recueillies par les différentes organisations internationales sur les flux des échanges internationaux de biens et services, entre un pays et le reste du monde ou entre deux zones d'échanges permettent de mesurer et quantifier le commerce international.

La balance commerciale est l'un des principaux indicateurs de la performance d'un pays dans les échanges internationaux. Le solde commercial renvoie à la différence entre les exportations et les importations. Pour connaître l'ensemble des échanges commerciaux entre un espace économique national et le reste du monde.¹

A. L'importation : Le terme « importation » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).

B. L'exportation : Le terme « exportation » désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital). L'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises.²

1.2- Les opérateurs du commerce international

Les opérateurs de commerce international sont principalement des sociétés, des États et des institutions publiques et sont rarement des personnes physiques. Ils opèrent dans un cadre organisé au niveau mondial à travers l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et au niveau régional à travers un certain nombre d'institutions.

¹<https://www.icd-ecoles.com/definition-du-commerce-international> (27/02/2023 à 14:03)

²RAMDANE (Massinissa) et SOFI (Yacine) : *Les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international*, mémoire fin de cycle, Faculté des Sciences Economiques, Commerciales Et des Sciences de Gestion, 2017,p.5.

1.2.1- Les personnes physiques

Dans les activités commerciales internationales, les personnes physiques agissent généralement en tant qu'organes ou représentants de personnes morales. Mais rarement pour leur propre compte.

1.2.2- Les sociétés

La société est une personne morale dans laquelle plusieurs personnes mettent en commun leur activité et/ou des biens en vue de réaliser un objectif commun, et s'engagent à partager les bénéfices, les économies ou les pertes qui pourront résulter de leur activité.¹

Les sociétés commerciales contribuent à l'économie nationale de l'État et c'est acteur essentiel dans le commerce international, elles recherchent de nouveaux marchés internationaux et s'y implante même lorsque les conditions sont favorables. La société, au sens plus large de groupement à but lucratif ou coopératif de personnes et de biens, incarne le visage, l'identité type, de l'opérateur privé du commerce international.²

1.2.3- Les états

Dans le commerce international, les États peuvent être non seulement des législateurs et des juges, mais aussi des commerçants. Comme les autres commerçants, les États sont libres de soumettre le contrat international à la loi de leurs choix. Les États sont libres de signer un contrat international comprenant une clause compromissoire, c'est-à-dire une clause prévoyante que tout litige relatif au contrat sera soumis à l'arbitrage.³

Un État peut conclure un contrat avec une personne privée dans un autre État, ce qui s'appelle un contrat d'État. Dans ce cas, les contreparties étatiques étrangères ne demandent que des garanties et une sécurité juridique, craignant que l'Etat n'abuse de ses prérogatives.⁴

1.3- Les risques liés aux opérations du commerce international

1.3.1- risques pays

Dans un monde en constante évolution, les entreprises importatrices et exportatrices sont souvent confrontées à des problématiques géopolitiques, où ces entreprises dépendent de la stabilité de l'environnement commercial du pays étranger.

Le terme de risque pays regroupe plusieurs composantes. Le risque sur un pays donné peut résulter de plusieurs composantes en même temps.

A. Le risque politique : Il s'agit des guerres, des émeutes, des révolutions, des actes ou des décisions d'un gouvernement faisant obstacle à l'exécution d'un contrat. Les

¹CHATILLON (Stéphane) : *Droit des affaires internationales*, édition VUIBERT, Paris 2011, p 62 et 64.

²RACINE (Jean-Baptiste) et SIIRIAINEN (Fabrice) : *Droit du commerce international*, édition DALLOZ, Paris 2011, p 88

³CHATILLON (Stéphane) : *Opcit.*, p77et78.

⁴BAKDAD (Mouhamed Ali): *Opcit*, p 19.

événements peuvent se dérouler aussi bien dans le pays d'importation que dans un pays tiers.

B. Risque économique : Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique des assureurs crédit) ; d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque-pays (donc inclus dans le risque politique).

1.3.2- Le risque de carence de l'acheteur public

L'assureur crédit traite ce risque en risque politique que l'acheteur renonce à sa commande avant livraison ou qu'il fasse défaut dans le paiement de sa dette.

1.3.3- Le risque de catastrophes naturelles

Les cyclones, les tremblements de terre, les éruptions volcaniques, les raz de marée ou les inondations...

1.3.4- Le risque de non-transfert

C'est le risque que le détenteur de la dette ne puisse pas recouvrer le montant attendu, bien que le débiteur ait payé en monnaie locale car sa banque centrale ne peut pas fournir de devises étrangères pour régler sa dette. Plusieurs indicateurs doivent retenir l'attention dans l'analyse du risque :

- Les réserves en devises exprimées en mois d'importations ;
- Le niveau de la balance commerciale et des paiements ;
- Le service de la dette exprimé en pourcentage des exportations ;
- La dette extérieure exprimée en fonction du PIB.

1.3.5- Le risque de marché

Risque systémique du marché financier local, dégradation du climat politique et économique, faillite bancaire...¹

1.3.6- Le risque de change

La valeur de la monnaie effective ou de la monnaie par rapport à la monnaie de référence se varie d'un pays à l'autre. Les entreprises sont confrontées à des risques de change lorsqu'elles effectuent des opérations commerciales internationales, des opérations financières et des transferts de fonds.

¹MARTINI (Hubert) : *Techniques de Commerce international*, édition DUNOD, 2017, p130 et 131.

La monnaie de facturation est la devise dans le contrat d'achat ou de vente est libellé. Les contractants ont la liberté de choisir la monnaie de facturation, ils peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change. De nombreux paramètres peuvent influencer le choix de la devise durant la négociation commerciale

La notion risque correspond à la différence entre les devises possédées et les devises dues. Ainsi si les dettes l'emportent sur les créances, on dit que la position est courte (short), à l'inverse on dira que la position est longue (long).¹

1.3.7- Risque juridique

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

1.3.8- Risque technologique

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

1.3.9- Risque de non-paiement

Mise à part le paiement d'avance,

Dans les opérations internationales, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier (infra-insolvabilité et carence prolongée puis évaluation du risque pays). Une analyse de la solvabilité du client et de la situation économique et politique de son pays s'impose avant d'entamer une relation commerciale.²

1.4- Les conventions internationales

Grâce à la mondialisation, aux nouvelles technologies, aux coûts et aux moyens de transport, les échanges internationaux se sont beaucoup développés et multipliés durant ces dernières décennies. Plusieurs Conventions internationales ont vu le jour pour faciliter ces échanges, dont la plus importante est la Convention de Vienne du 11 avril 1980. Son but est de régler les relations entre le vendeur et l'acheteur et régler les différends qui peuvent surgir entre eux. Le contrat de vente en est la base.³

¹LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : *commerce international*, édition DUNOD, 2010, p201 et 202.

²LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : *Gestion des opérations import-export : Manuel*, Edition DUNOD, 2008, p106 et 107.

³BAKDAD (Mouhamed Ali) : *Opcit*, p01.

Une convention internationale est un accord conclu entre deux ou plusieurs pays par lequel les signataires traitent d'une question d'intérêt commun. (Délimitation d'une frontière, traité d'établissement), créent une organisation internationale (Charte de San Francisco créant l'Organisation des Nations unies, traités instituant les Communautés européennes) ou posent des règles de droit (Convention de Vienne sur le contrat de vente internationale de marchandises, Convention de Rome sur la loi applicable aux obligations contractuelles, etc.).¹

Section 02 : le contrat du commerce international

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

Il n'existe pas de Code des contrats internationaux applicable à l'échelon de la planète. Chaque contrat est donc régi par la convention internationale qui lui est éventuellement applicable.

2.1- Définition du contrat

Le contrat est un accord de volontés qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont parties. Mais cette notion de contrat ne recouvre pas partout la même réalité, comme le laissent entendre les définitions données dans les droits nationaux, les classifications qu'ils établissent et les effets qu'ils reconnaissent au contrat, lequel doit en outre être distingué de notions voisines.²

➤ La définition du contrat en droit algérien :

L'article 54 du code civil algérien définit le contrat comme suit « Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs parties s'obligent envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose. »³

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

- a) **La capacité juridique des parties** : les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance.
- b) **Le consentement des parties** : La volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et son acceptation de ce qui est proposé par l'autre.
- c) **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.

Le contrat naît suite à une transaction de bien ou de services entre deux parties, en prenant en considération les lois correspondantes. « Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis ». ⁴

¹ CHATILLON (Stéphane) : Opcit, p17.

² CHATILLON (Stéphane) : Opcit., p 168,166.

³ Article n° 54 MODIFIÉ PAR LA LOI N° 05-10 du 20 juin 2005 relatifs aux dispositions du contrat.

⁴ CHAUVIER (Stéphane) : *Le contrat international*, édition VIBEUR, Paris 2007, p05.

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...).¹

2.2- Les notions de contrat international

2.2.1- La notion juridique du contrat international

C'est la notion qui comporte l'élément « d'extranéité ». Ces éléments indiquent qu'il y a des points de contacts avec au moins deux états. Un contrat « interne » ne comporte aucun élément d'extranéité.

Ces éléments doivent être « suffisant » pour rendre un contrat « international ». Dans un premier approche, tous les éléments sont suffisent d'être des éléments d'extranéité.

A. Élément susceptible à l'extranéité :

- La nationalité ;
- Le domicile / la résidence ;
- L'établissement d'une personne morale ;
- Le lieu d'exécution ou de livraison ;
- Le lien de situation d'un bien ;
- Parfois la monnaie d'un contrat.

B. Textes pertinents :

- Conventions de vienne de 1980 sur le contrat de vente international de marchandises. La convention définit le critère de l'extranéité avec l'établissement, domicile ou résidence de l'acheteur et vendeur. L'or que les deux se trouve dans des divers pays, l'élément d'extranéité est donné.
- Convention de Rome de 1980, sur la loi applicable aux obligations contractuelles. La convention est vigueur dans le cadre de l'union européenne. Elle unifie les règles de conflits de loi.

2.2.2- La notion économique du contrat international

La notion économique du contrat international met en jeu les intérêts du commerce international.

Le contrat implique un mouvement de bien, service ou paiements à travers les frontières. C'est la substance économique du contrat qui est en centre.¹

¹CHEKIRE (Selma) : *Le déroulement du crédit documentaire et la gestion des risques à l'importation*, mémoire fin de cycle, EHEC, septembre 2017, p07 et 08.

2.3- Formation du contrat

Le contrat international, comme le contrat interne n'est valablement formé que s'il respecte certaines conditions de fond (consentement, capacité, objet et cause).

- L'article 10-1 du Règlement (8-1 de la Convention) intitulé « consentement et validité au fond » dispose : « l'existence et la validité du contrat ou d'une disposition de celui-ci sont soumises à la loi qui serait applicable en vertu de la présente Convention si le contrat ou la disposition était valable ». Par conséquent, le consentement, l'objet et la cause relèvent de la loi du contrat.
- L'article 10-2 du Règlement (8-2 de la Convention) protège dans certains cas le destinataire d'une offre. Il peut invoquer la loi de sa résidence habituelle pour établir qu'il n'a pas consenti s'il ne paraît pas raisonnable de lui appliquer la loi du contrat pour déterminer les conséquences de son comportement, par exemple en cas de silence gardé après réception de l'offre.
- Même si la capacité des personnes est exclue du champ d'application de la Convention et relève de la loi nationale, l'article 13 du Règlement (11 de la Convention), intitulé « Incapacité », prévoit cependant qu'une partie au contrat ne peut opposer son incapacité, édictée par sa loi nationale si elle est capable d'après la loi du lieu de conclusion du contrat²
- Si en théorie plusieurs solutions sont concevables car on peut envisager de prendre en considération l'offre dès son émission, à son expédition ou à la réception, l'article 61 du code civil algérien a clairement opté pour la réception de l'acte. Afin qu'une proposition soit considérée comme une offre, certaines conditions doivent exister :
 - La proposition doit être adressée à une ou des personnes déterminées ;
 - L'offre doit être ferme ;
 - L'offre doit être précise sur la désignation de la marchandise et le prix de celle-ci ;
 - L'offre doit être révocable avant que le destinataire n'expédie son acceptation, sauf si elle indique un délai déterminé pour son acceptation ;

« Le contrat ne peut être conclu que si l'acceptation succède à l'offre. L'acceptation constitue un acte unilatéral qui exprime la volonté du destinataire de l'offre de s'engager en considération de l'offre. Concernant l'objet de l'offre », l'article 65 du code civil algérien.³

2.4- La négociation du contrat

La négociation d'un contrat international est plus complexe que la négociation d'un contrat interne dans la vie des affaires, en raison des particularités des contrats internationaux. Ces particularités tiennent notamment au déroulement même de la négociation, à certaines clauses du contrat, à son éventuelle nullité ou résolution, à l'utilité de la rédaction d'un écrit.

¹ CHEKIRE (Selma), Op.cit, p.09.

² KENFACK (Hugues) : *Droit du commerce international*, édition DALLOZ 2017, p141.

³ BAKDAD (Mouhamed Ali): Op.cit, p 53, 54.

2.4.1- Les étapes de la négociation

Un contrat international est rarement conclu en un instant. Il est souvent précédé de pourparlers plus ou moins longs, qui ne restent pas toujours informels. Les parties à ces pourparlers ne sont pas encore des contractants, mais elles sont engagées dans un processus où elles ne sont plus vraiment des tiers les unes par rapport aux autres.

La progression des pourparlers est souvent matérialisée par des écrits, des contrats, dits préparatoires, qui formalisent les étapes de la négociation et les points sur lesquels les parties sont arrivées à un accord. Le contrat peut également résulter d'une pluralité de documents contractuels.

2.4.1.1. Le pacte de préférence

Le pacte de préférence est une convention par laquelle une personne s'engage envers une autre à ne pas conclure avec un tiers un contrat déterminé avant d'en avoir proposé la conclusion au bénéficiaire du pacte. Si le bénéficiaire du pacte refuse l'offre, celle-ci peut être faite à un tiers. Il y a violation du pacte lorsque le contrat a été proposé à un tiers avant d'être proposé au bénéficiaire, ou lorsque le contrat a été conclu avec un tiers à des conditions plus avantageuses. En droit français, le contrat conclu en violation du pacte de préférence est annulé lorsque la collusion entre le débiteur et le tiers est démontrée¹. Autrement, le préjudice subi est réparé sur le plan de la responsabilité contractuelle.

2.4.1.2. La promesse de contrat

La promesse de contrat est un engagement de contracter dans lequel les points essentiels du contrat définitif sont fixés. Elle peut être unilatérale ou synallagmatique. Dans la promesse unilatérale, le promettant s'engage à conclure le contrat dès que le bénéficiaire de la promesse lève l'option qui lui est consentie. Le promettant s'engage également à s'abstenir de tout comportement qui serait de nature à compromettre la réalisation du contrat. Le promettant qui ne respecte pas son engagement s'expose essentiellement à une action en responsabilité. Il en va de même du tiers complice. Dans la promesse synallagmatique, les deux parties s'engagent réciproquement et définitivement sur les termes du contrat dont les clauses essentielles sont déjà déterminées. Le contrat est en fait déjà conclu, sous réserve de l'accomplissement d'une formalité ou de la réalisation d'une modalité. Tout dépend alors de savoir l'importance attachée par les parties à l'accomplissement de cette formalité ou à la réalisation de cette modalité.

2.4.1.3. Le contrat préliminaire

Le contrat préliminaire est un contrat dans lequel les parties s'engagent à conclure un autre contrat ayant le même objet.

2.4.1.4. L'accord à compléter ou à parfaire

Il s'agit d'un accord qui ne peut à lui seul constituer un contrat, mais qui, complété par un accord antérieur ou à venir, va, avec lui, constituer le contrat. Il peut d'abord s'agir d'un contrat conclu sous condition suspensive de l'obtention d'un financement ou d'une autorisation administrative. Mais il s'agit surtout du contrat cadre et du contrat de base.¹

2.4.2- La langue de la négociation et la langue du contrat

Un contrat international met en présence des parties appartenant à des systèmes juridiques différents et s'exprimant souvent en des langues différentes. L'anglais est devenu une langue de communication quasi universelle et son utilisation exclusive peut être source de difficultés car il véhicule des concepts de Common Law qui ne nous sont pas familiers et ne le sont pas non plus à ceux de nos partenaires qui n'appartiennent pas à cette culture juridique¹. Cette question du sens des mots peut également se poser dans sa propre langue.²

2.5- Les différents types des contrats internationaux

2.5.1- Le contrat de vente international

Le contrat de vente international se caractérise généralement par le fait que le siège ou l'établissement principal de l'une des parties au contrat est établi sur un territoire étranger.

Un Contrat de Vente International peut être conclu par la signature d'un contrat écrit négocié entre les parties, ou peut être conclu dans le cadre des Conditions Générales de Vente (CGV) du site marchand. En règle générale, les entreprises qui importent et exportent à l'étranger ont leurs termes et conditions rédigés en anglais pour faciliter leurs interactions.

Les dispositions contenues dans les CGV entrent dans le champ contractuel, c'est-à-dire régissent les rapports entre les parties contractantes, elles doivent être acceptées par l'acheteur avant qu'il n'émette son acceptation. En règle générale, les CGV sont donc imprimées au dos des bons de commande de manière à éviter tout écueil sur ce point.

Les CGV ne sont pas nécessairement intangibles, elles peuvent si besoin être négociées et complétées par des conditions particulières de vente applicables au contrat conclu entre le vendeur et l'acheteur.

2.5.2- Le contrat de distribution international

Le contrat de distribution a pour objet de mettre en place des points de vente sur un territoire géographique donné, de manière à ce que la clientèle de ce territoire puisse y avoir accès. Les contrats de distribution peuvent se concrétiser différemment selon les nécessités des parties : par exemple, il est possible de prévoir des méthodes spécifiques de vente correspondant à l'image des produits concernés.

¹CHATILLON (Stéphane) : Opcit, p181 et 186 et 187.

De nombreuses marques et entreprises entreprennent des contrats de distribution avec des revendeurs potentiels afin d'étendre leurs réseaux. Une fois le premier accord de collaboration établi, les parties fixent d'autres contrats au fur et à mesure de leur relations contractuelles, afin de définir chaque fois que nécessaire les produits à vendre, leurs prix, les modalités de livraison et toutes les autres questions pertinentes.

2.5.3- Le contrat de sous-traitance internationale

Le contrat de sous-traitance internationale constitue également une forme juridique courante parmi les échanges internationaux. En effet, de nombreuses entreprises peuvent décider qu'il est plus judicieux pour elles de déléguer une partie de leur activité à une entreprise étrangère sous-traitante. Plusieurs raisons peuvent expliquer ce choix : de plus faibles coûts, le savoir-faire d'entreprises étrangères spécialisées... À titre d'exemple, de nombreuses entreprises choisissent d'externaliser leur service technologique d'hébergement ou de télécommunication.¹

2.6- Les clauses essentielles du contrat

2.6.1- Préambule

Un contrat international contient souvent un préambule. Il ne s'agit pas d'une clause à proprement parler. Le préambule figure avant les clauses du contrat et permet aux parties de donner un certain nombre d'indications concernant leur relation.

2.6.2- Clauses de confidentialité

Pour se protéger et garder leurs secrets des affaires, les parties du contrat peuvent mettre des clauses de confidentialité. Pendant les négociations entre vendeur et acheteur, certaines informations secrètes sont échangées entre eux. Afin qu'elles ne soient pas divulguées à autrui, ils se mettent d'accord de les mentionner dans une clause secrète.

2.6.3- Clauses relatives à la responsabilité

Ces clauses peuvent être celles de l'exonération de la responsabilité des parties. Il peut s'agir de clauses pénales qui sont fréquemment utilisées dans les contrats internationaux. Elles prévoient un paiement d'avance en cas d'inexécution du contrat.

2.6.4- Clauses de hardship

Un évènement n'est susceptible de justifier une modification d'une obligation contractuelle que s'il avait échappé à toute prévision des parties au moment de la conclusion du contrat. L'évènement imprévisible est donc celui qui, au moment de la formation du contrat international, est resté en dehors de la sphère raisonnable de prévision des parties.

¹ [https://www.captaincontrat.com/contrats-commerciaux-cgv/contrats-commerciaux/le-contrat-international-definition-et-fonctionnement-me-berberian\(04/03/2023\(04/03/2023 à 15h25\).](https://www.captaincontrat.com/contrats-commerciaux-cgv/contrats-commerciaux/le-contrat-international-definition-et-fonctionnement-me-berberian(04/03/2023(04/03/2023 à 15h25).)

La clause hardship est dite clause de réadaptation. Beaucoup de risques commerciaux peuvent survenir, à l'international, et rendent l'exécution du contrat initial impossible. D'où, la clause de modifier ou réaménager le contrat en fonction des nouvelles données est nécessaire. Cette méthode permet de garder une entente et des échanges permanents entre l'acheteur et le vendeur.

La force majeure y opère comme un fait justificatif de l'inexécution du contrat lorsque sont cumulativement vérifiées l'irrésistibilité, l'imprévisibilité et l'extériorité. La situation de hardship résulte pour sa part d'une modification des circonstances rendant excessivement onéreuse l'exécution du contrat.

Des situations qui rendent l'exécution du contrat pénible pour les cocontractants ou l'un d'eux. Ça nécessite les dommages en se basant sur la théorie de la force majeure ou celle de hardship.

2.6.5- Clauses de force majeure

Beaucoup de systèmes juridiques nationaux reconnaissent la force majeure. Pour ces systèmes, la responsabilité est exonérée en cas de force majeure. Cette dernière est une situation qui est indépendante de la volonté de l'un ou de l'autre partie. Afin de sauvegarder le contrat international, les parties peuvent se mettre d'accord sur une clause dans laquelle, en cas de survenue d'une force majeure, elles peuvent renégocier le contrat.

Traditionnellement, la force majeure constitue, pour une partie contractante, l'excuse de son défaut d'exécution. La force majeure a pour effets essentiels d'éteindre l'obligation inexécutée et d'exonérer le débiteur de sa responsabilité.

2.6.7- Clauses relatives au prix

Certains contrats nécessitent une clause d'ajustement du prix. D'autres contrats nécessitent des modalités particulières de paiement. Cette clause précise aussi la devise choisie pour facturation. Les contrats de longues durées prévoient souvent des clauses d'indexation afin de faire évoluer le montant des prix sur la base d'un indice.

2.6.8- Clauses mettant fin au contrat

Toujours dans les contrats internationaux, les parties peuvent prévoir une clause pour mettre fin au contrat. Ces clauses peuvent concerner la résolution du contrat ou la résiliation de celui-ci. Comme elles peuvent concerner la durée du contrat.

2.6.9- Clauses survivant du contrat

L'exécution du contrat par les deux parties signifie la fin du contrat. Mais ça ne veut tout de même pas dire que les obligations ont cessé automatiquement pour certains contrats. D'où, l'existence de clauses obligeant les cocontractants à respecter des obligations

contractuelles après le contrat. Elles concernent par exemple des clauses de confidentialité ou des clauses d'arbitrage.¹

Section 03 : les aspects du commerce international

3.1- Les documents relatifs au commerce extérieur

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

- Les documents concernant la marchandise ;
- Les documents de transport ;
- Les documents exigés par les services douaniers.²

3.1.1- Les documents de prix

Ce sont notamment, les différents types de factures qui doivent mentionner :

- L'identité des contractants ;
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce ;
- Le pays d'origine et de provenance des marchandises ;
- La nature des marchandises ou des services fournis ;
- Leur qualité, prix unitaire et le montant global ;
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement ;
- La décomposition en part transférable et part payables en DA ;
- Date d'établissement de la facture et délais de livraison.
- Conditions de vente et de livraison ;
- Autres informations jugées utiles par les deux parties.³

Quant aux types de factures, on peut citer :

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

¹BAKDAD (Mouhamed Ali): Opcit, p64.

²MADOU (Ahmed Seif Allah) : *Le financement des transactions du commerce international par le crédit documentaire*, mémoire fin de cycle, EHEC, septembre 2017, p 16.

³LOUKKAS (Abdeslam), GUEDDOUDJ (Fouzi) et ZELOUACHE (Khier) : *Le crédit documentaire comme le seul instrument de paiement dans les opérations du commerce extérieur en Algérie*, mémoire fin de cycle, EHEC, juin 2011, p 14.

Elle se définit comme une offre commerciale qui comprend toutes les spécificités nécessaires (nature des produits, délais de validité de l'offre, base de révision des prix, etc.). Elle peut être requise, dans certains cas, pour obtenir une licence d'importation ou autoriser le transfert des fonds du pays importateur vers le pays exportateur.

- B. Facture commerciale :** C'est un contrat de vente. Son rôle est multiple. Elle matérialise la créance née de la vente, permet l'établissement de la déclaration de sortie, assure le dédouanement des marchandises à destination. Il s'agit d'un document indispensable pour le paiement des marchandises mais également pour le calcul des droits et taxes dans le pays importateur.¹
- C. La note de frais :** La note de frais donne le détail des frais engagés par le fournisseur et concernant la marchandise objet du contrat commercial.²
- D. Facture consulaire :** Elle s'ajoute à la facture commerciale. Elle est destinée à fournir aux autorités douanières du pays d'importation des informations sur la nature de la marchandise, son origine, son prix, les frais annexes relatifs à l'expédition, etc. Cet imprimé est généralement fourni, à titre onéreux, par les consulats des pays concernés et visé par ces mêmes organismes.
- E. Facture communautaire :** Dans les échanges intracommunautaires, la facture n'accompagne plus la marchandise mais elle doit nécessairement être établie et conservée par l'entreprise exportatrice. Le contrôle des opérations intracommunautaires ne porte plus, en effet, sur le flux physique des marchandises, mais consiste essentiellement en un contrôle comptable des factures, réalisé à posteriori, dans les entreprises. Établie en double exemplaire au minimum, la facture communautaire doit faire apparaître, en plus des renseignements classiques de la facture commerciale :
- Le numéro de TVA du vendeur ;
 - Le numéro de TVA de l'acheteur ;
 - La mention « exonération de TVA - article 262 ter-1 du Code général des impôts. »³

3.1.2- Les documents de transport

En fonction du mode de transport retenu et de la convention qui le régit, les documents de transport sont de natures diverses.

3.1.2.1- Connaissance maritime (bill of lading)

¹LECUYER (Dominique) : *Commerce international : exporter en toute sécurité*, édition GUALINO, Paris 2004, p59.

²CHEKIREL (Selma): *Opcit*, p32.

³LECUYER (Dominique): *Op.cit*, p62.

Le Bill of Lading (B/L) apporte la preuve du contrat de transport. C'est un document qui permet en plus de transmettre la propriété de la marchandise par le mécanisme de l'endossement, il est dit «négociable». La forme du B/L la plus utilisée est par conséquent la forme «à ordre». Ce document est fondamental dans les transactions sous crédit documentaire. Généralement, le B/L est à l'ordre de la banque émettrice.¹

Ce document est, en général, préparé en plusieurs exemplaires originaux, jusqu'à quatre. Ils sont datés et le nombre d'originaux émis est mentionné sur chaque exemplaire. Le total des exemplaires est remis au chargeur. Le connaissement est un document qui veut dire que la marchandise a bien été prise en charge.

Le connaissement doit impérativement indiquer l'état de la marchandise et son conditionnement. Ces documents sont d'une grande importance, c'est parce que c'est la preuve de remise de la marchandise vendue.²

Le connaissement maritime a une triple fonction :

- être une preuve de la prise en charge de la marchandise (reçu) ;
- être une preuve du contrat de transport ;
- être un titre représentatif de la marchandise dont, s'il est émis sous forme négociable, la transmission transfère la possession de la marchandise qu'il représente.

Modalités d'émission :

- Par la compagnie maritime ou son agent, sur la base des indications du chargeur ;
- Dans les vingt-quatre heures du chargement, contre le mate'sreceipt ;
- En général en quatre exemplaires, dont trois originaux « commerciaux » ;
- Sous forme négociable (à ordre) le plus souvent.

➤ **Différents types de connaissement :**

a) Formes d'émission :

- « À personne dénommée » (*straight consigned*) : forme non négociable, les marchandises seront remises au seul destinataire désigné ;
- « À ordre » (*to order*) : c'est la forme la plus fréquente ; le connaissement est transmissible par endossement. Dans le cas d'un crédoc ;
- « Au porteur » ou « à ordre endossé en blanc » (*to order blank endorsed*) : le connaissement est transmissible par simple tradition, ce qui est dangereux.

b) Réserve :

- « Net de réserves » (*clean*) : certifie la prise en charge des marchandises en bon état apparent ;
- « Surchargé » ou « clausé » (*dirty ou unclean*) : comporte des réserves du transporteur sur la quantité ou l'état de la marchandise ;

¹MARTINI (Hubert): Opcit, p75.

²BAKDAD (Mouhamed Ali): Op.cit, p.65

- « Reçu pour embarquement » (*received for shipment*) prouve seulement la prise en charge.

c) Titre :

- « Connaissance maritime » (*bill of lading*) : la forme la plus classique pour un transport de port à port ;
- « Connaissance de transport combiné » (combined transport B/L) : émis par la compagnie de transport lorsqu'elle assume aussi la responsabilité d'un pré ou post-acheminement (en « *carrier haulage* ») ;
- « Connaissance FIATA » (FIATA B/L) : émis par un transitaire agissant en tant que commissionnaire de transport. Tous ces documents sont négociables.

d) Avatars : *Data Freight Receipt*, *Sea Way Bill*, « Lettre de transport maritime », « *house bill of lading* », etc., sont parfois émis sur les lignes conteneurisées à la place du connaissance maritime classique. Ils ne sont pas négociables, ni réclamés à l'arrivée. Ils n'attestent en général pas non plus du chargement effectif. Enfin, comme les documents transmis sous forme numérique, on ne peut les utiliser en cas de paiement par crédit documentaire que s'ils ont été prévus dès l'ouverture¹.

3.1.2.2- La lettre de transport aérien (air way bill) LTA

C'est un document de transport aérien établi par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. La LTA constitue un simple récépissé d'expédition non négociable, car émise à l'adresse d'une personne dénommée qui est en général la banque de l'importateur. Celle-ci doit lui établir "un bon de cession bancaire" pour lui permettre de retirer les marchandises.²

C'est l'agent de fret qui émet ce document ou la compagnie aérienne pour les expéditions exclusives. Le numéro de vol atteste de l'expédition de la marchandise. La LTA fait par ailleurs apparaître les taxes spécifiques comme les taxes d'émission et les taxes de sécurisation du fret.

Dans le cadre du groupage, une LTA mère, *Master Air Way Bill*, est établie entre la compagnie et le groupeur pour la totalité de l'envoi. Chaque expéditeur reçoit une LTA fille, *House Air Way Bill*, émise par le groupeur et reprenant le numéro de la LTA mère.

Dans la pratique, les compagnies aériennes vérifient les poids, dimensions et l'état apparent des marchandises qui engagent leur responsabilité. Elles refusent de fait tous les colis apparemment endommagés. Il est donc très rare d'avoir des réserves au départ portées sur une LTA.

¹ OULD (Mohamed) et RIGAUD (Thierry) et WAGENHAUSEN (Falk) : *Logistique en France et à l'international*, édition FOUCHER, 2018, p114.

² MADOU (Ahmed Seif Allah): *Opcit*, p19.

La LTA n'est pas négociable et ne se transmet pas par endos. Dans le cadre d'un crédit documentaire, le transitaire exigera une «lettre de cession bancaire» ou «bon de cession bancaire» pour délivrer la marchandise entre les mains du destinataire.¹

La lettre de transport aérien est émise en trois exemplaires :

- Le premier exemplaire est destiné au transporteur ;
- Le deuxième exemplaire sera remis au destinataire. ;
- Le troisième exemplaire est destiné à l'expéditeur.²

➤ Types de LTA sont :

- **LTA neutre** : Ne porte pas les coordonnées du transporteur.
- **LTA compagnie aérienne** : Coordonnées du transporteur aérien qui émet le document.
- **LTA de groupage** : Coordonnées de l'agent de fret (commissionnaire de transport).³

3.1.2.3- La lettre de transport routier (*truck way bill*) LTR

La convention internationale pour le transport de marchandises par route (CMR) a prévu un formulaire type appelé « lettre de voiture internationale »

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur, qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.⁴

3.1.2.4- Le duplicata de lettre de voiture international DLVI

- a) **La lettre de voiture CMR** : La lettre de voiture CMR apporte la preuve du contrat de transport, Seul document à faire foi des instructions données au transporteur. Il est donc indispensable qu'elle accompagne chaque envoi. Ce document est non négociable, qui ne représente pas la marchandise et ne sera pas réclamé au destinataire.

Ce document est en général préparé en trois exemplaires originaux, émis Par l'expéditeur en principe. Sous sa responsabilité en tout cas. Signé par l'expéditeur en principe (c'est souhaitable), et Par le transporteur : vaut preuve de la prise en charge des marchandises en bon état apparent (sauf s'il y porte des réserves).

¹MARTINI (Hubert):Opcit, p81.

²MADOUY (Ahmed Seif Allah): Opcit, p20.

³MARTINI (Hubert):Opcit, p81.

⁴CHEKIREY (Selma) : Opcit, p36.

b) **La lettre de voiture CIM** : C'est une Preuve du contrat de transport (des instructions données au chemin de fer), et de la prise en charge par le transporteur de marchandises en bon état apparent (les contrôles dépendent du type d'expédition), à la date figurant sur le timbre à date de la gare expéditrice. Remplie en partie par l'expéditeur, en partie par le chemin de fer et Pour les expéditions de détail : une lettre de voiture par expédition ; pour les wagons complets : une lettre par wagon.

Ce document n'est pas négociable et non réclamé à l'arrivée, L'original est conservé par le chemin de fer. Le « duplicata » est remis à l'expéditeur.¹

3.1.2.5- Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

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

3.1.2.6- Document de transport combiné FIATA (multimodal)

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

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

Par contre il peut poser quelques problèmes aux parties du fait que son émetteur agissant en tant qu'entrepreneur de transport combiné peut faire appel à des sous-traitants. Dans ce cas, chaque mode de transport utilisé impose ses propres règles et usages.²

3.1.2.7- 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.

3.1.2.8- Le connaissement du transport combiné (*combined bill of lading*)

Il est établi s'il y a au moins deux types de transport, dont le transport maritime. Il permet généralement de couvrir une expédition depuis la sortie des usines du fournisseur jusqu'au magasin du client.¹

¹DANDEL (Gilles) et DUBOIN (Jacques) et GERVAIS (Florence) : *Fiches pratiques export*, édition Foucher, 2017, p114 et 115.

²CHEKIREN (Selma) : *Opcit*, p 36 et 37.

3.1.3- Les documents d'assurance

- A. La police d'assurance :** C'est un contrat entre une entreprise d'assurance et le souscripteur qui atteste que sa marchandise est assurée contre les risques éventuels. Parmi les risques pris en charge par la police d'assurance nous retrouvons en général : les accidents survenus au moyen de transport (naufage, accident de route...), les dommages causés à la marchandise (vol, perte...) et les opérations de manutentions, auxquels s'ajoutent pour le transport maritime ou fluvial :
- **Le risque d'avarie particulière :** qui correspond à toute détérioration, perte ou dommages subis par la marchandise elle-même au cours de son transport ou lors de sa manutention ou pendant son séjour à quai ou en entrepôts.
 - **Le risque d'avarie commune :** qui peut naître de la contribution des marchandises aux dépenses extraordinaires ou dommages résultants des décisions prises par le capitaine du navire dans l'intérêt commun du navire et de la cargaison (charge).²
- B. 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. Le certificat est le document qui doit être remis avec le document de transport dans le crédit documentaire, ou doit être adressé à l'acheteur par le vendeur dans les INCOTERMS CIF et CIP.³
- C. L'avenant :** C'est un document, le cas échéant, constatant des modifications, ou apportant des additifs au contrat d'assurance (police d'assurance) initialement établi. Lorsque les modifications consistent en la désignation d'un nouveau bénéficiaire, on parle d'avenant de délégation.⁴

3.1.4- Les documents exigés par les services douaniers

- A. La facture consulaire :** Documents exigés, à l'importation, par les douanes de certains pays, notamment en Amérique latine. L'exportateur les demande au consulat du pays concerné et fait apposer un visa consulaire. Généralement, ce visa consulaire ne peut être obtenu que si l'exportateur a fait viser ses factures commerciales par la Chambre de commerce et d'industrie territorialement compétente.

¹MADOUI (Ahmed Seif Allah) : Opcit, p19.

²LOUKKAS (Abdeslam), GUEDDOUDJ (Fouzi) et ZELOUACHE (Khier) : Opcit, p18.

³LUCIAS (Laurence) et STUDER-LAURENS (Joselyne) : *Vendre plus, acheter mieux à l'international*, Edition VUIBERT, 2003, p109.

⁴LOUKKAS (Abdeslam), GUEDDOUDJ (Fouzi) et ZELOUACHE (Khier) : Opcit, p18.

- B. La facture douanière :** Factures spéciales que les exportateurs remplissent mais qu'ils n'ont pas à soumettre au visa du consulat du pays concerné. Ces documents, exigés principalement par le Canada, les pays CARICOM, l'Afrique du Sud, le Nigeria sont vendus par des imprimeries spécialisées.
- C. le certificat d'origine :** Lorsqu'une opération de vente de marchandises s'effectue avec un pays tiers qui rentre dans le cadre du « système des préférences généralisées » dont l'objectif est d'aider les pays en développement par octroi de réductions tarifaires, les autorités douanières de ce pays tiers peuvent demander un certificat d'origine afin d'attester de l'origine communautaire. Dans ces cas, l'exportateur utilise un formulaire commun à l'ensemble des États membres de l'Union européenne appelé certificat d'origine communautaire, ou « CO ». Ce dernier fournit toutes les indications nécessaires à l'identification des marchandises auxquelles il se rapporte et certifie leur origine communautaire. Il peut donner droit à des facilités de dédouanement dans le pays importateur (droits de douane réduits ou nuls) ou être exigé dans le cadre de quotas réglementés sur la marchandise. L'exportateur doit le plus souvent le faire viser par la CCI.¹
- D. Le certificat de circulation :** Ils sont exigés pour l'exportation de produits de l'Union européenne vers des pays ayant conclu des accords préférentiels avec elle, et réciproquement. Les modèles diffèrent selon les pays de destination des marchandises (EUR 1, EUR-MED).
L'exportateur obtient le formulaire auprès de sa chambre de commerce et d'industrie ou de l'Imprimerie nationale. Il remplit les deux feuillets : certificat de circulation proprement dit et demande de certificat, sauf pour l'EUR 2 qui est établi par l'exportateur sous sa propre responsabilité. Cette demande indique les circonstances qui ont permis aux marchandises de remplir les conditions requises pour être considérées comme originaires de l'Union européenne. Après examen de cette demande et un contrôle éventuel des marchandises ou de leurs conditions de fabrication, les autorités douanières visent le certificat de circulation qui est alors remis à l'exportateur. Ce certificat donne accès à des droits préférentiels à destination, avec les pays tiers ayant signé des accords d'échanges avec l'Union européenne.²

3.1.5- Les documents annexes

- A. Certificat d'analyse :** Le Certificat d'Analyse est utilisé pour contrôler que les marchandises exportées respectent certains paramètres, principalement de physique-

¹ ARZUMANYAN (Lusine) et AYMARD (Thomas) et BLESBOIS (Philippe) : *Exporter - Pratique du commerce international*, édition FOUCHER, 2020, p265 et 266.

² ARZUMANYAN (Lusine) et AYMARD (Thomas) et BLESBOIS (Philippe) Op.cit. p 266.

chimique, tels que la composition, humidité, acidité et autres, qui correspondent aux accords passés dans les conditions de vente du produit.

Il peut être émis par une entité de certification (nommée par l'exportateur ou l'importateur) ou par les propres laboratoires de l'exportateur, une fois qu'il existera une relation de confiance entre les parties.

Les Certificats d'Analyse sont surtout utilisés pour des produits d'alimentation, vins et alcools, produits chimiques et pharmaceutiques.¹

B. Certificat sanitaire : Il s'agit d'un document officiel qui rapporte à certain marchandises comestibles, établi et signé soit par un vétérinaire soit par organisme sanitaire officiel.²

C. Certificat phytosanitaire : Le Certificat Phytosanitaire est un document officiel qui certifie que les plantes ou produits végétaux inclus dans le certificat ont été inspectés conformément aux procédures appropriées et sont considérés exempts de parasites et respectent les dispositions sanitaires en vigueur dans le pays importateur.

L'objectif du Certificat Phytosanitaire est d'éviter que ne se propagent des parasites et insectes sur les produits végétaux et autres qui sont en contact avec eux à travers les opérations de commerce extérieur. Il est également utilisé dans certains pays pour certifier que les emballages standards en bois (palettes, euro palettes, caisses) sont exempts de parasites.³

D. Les listes de colisage et de poids : Ces documents désignés par des appellations variées (*paking liste*) ont pour but de fournir des indications relatives aux poids, conditionnement, contenu de chaque colis en complément de celle portée sur la facture.⁴

3.2- Les incoterms

Sourcer des produits au niveau international nécessite la prise en compte des moyens d'acheminer la marchandise de son lieu de fabrication vers son point de destination final. Il est donc indispensable pour un acheteur de connaître les règles commerciales qui régissent les échanges internationaux. Pour cela, la Chambre de commerce internationale basée à Paris a mis en place en 1936 une codification qui régit les relations entre acheteur et vendeur à l'international que l'on appelle les incoterms (*international commercial terms*).

¹<https://www.globalnegotiator.com/fr/certificat-analyse-des-produit-en-anglais> (10/03/2023 à 13:52)

²CHEKIRE (Selma): Opcit, p 39.

³<https://www.globalnegotiator.com/fr/certificat-phytosanitaire-export-definition>(10/03/2023 à 14:07)

⁴CHEKIRE (Selma): opcit, p38.

Celles-ci ont été révisées en 2010 afin de répondre à l'évolution du commerce mondial et aux nouvelles règles de sécurité. Aujourd'hui, elles peuvent être utilisées au-delà des échanges internationaux entre opérateurs nationaux et communautaires.¹

Dans un contrat entre un acheteur et un vendeur de nationalités différentes, de langue différente, d'usages commerciaux différents, il est primordial pour eux d'utiliser un langage commun pour leurs échanges. Sans être obligatoires, les Incoterms leur apportent onze solutions uniformisées.

En choisissant avec l'acheteur une règle Incoterms, le vendeur sait jusqu'à quel lieu précis et à quel moment il supporte les frais et les risques de la marchandise en déplacement. À l'inverse, l'acheteur connaît précisément le moment et le lieu où les risques et les frais du déplacement de la marchandise passent à sa charge. De plus, la règle Incoterms précise les documents qui sont dus par le vendeur à l'acheteur.

Les Incoterms encadrent donc le transfert de risques, le transfert des frais ainsi que les documents dus par le vendeur, ce qui les rend incontournables dans le commerce international. Les Incoterms évitent les malentendus et les risques de litiges. En revanche, les Incoterms ne déterminent pas le transfert de propriété. Les notions juridiques de transfert de propriété varient d'un pays à l'autre. L'utilisation des Incoterms est donc limitée aux notions plus ponctuelles de transfert de risques et de transfert de frais.²

3.2.1-Définition des incoterms

Les Incoterms, contraction des mots anglais « *International Commercial Terms* », sont des termes commerciaux dont la réglementation est édictée et publiée par la Chambre de Commerce Internationale à Paris. Les Incoterms font partie du contrat de vente de marchandises et ils servent à définir :

Le point de transfert des frais : répartition des frais de transport, assurance et douanes (si applicable) entre vendeur et acheteur,

Le point de transfert des risques : à partir de quel lieu l'acheteur est responsable des risques de pertes et de dommages encourus par la marchandise durant le transport, les documents (ou données informatiques équivalentes) dus par le vendeur à l'acheteur.³

Ils sont remaniés tous les dix ans afin de suivre l'évolution des pratiques des entreprises. En 2020, la Chambre de commerce internationale (ICC) a édité la publication no723 EF, version applicable depuis le 1er janvier 2020 comprenant onze Incoterms.⁴

¹FORTERRE (Damien) et LAFARGE (Catherine) : *Gérer les risques des achats à l'international*, édition DUNOD, 2013, p 50.

²DUHAUTBOUT (Dominique) et COLLOT (Jacques) et DUBOIS(Jean-Michel) : *Transporter - Transport et logistique à l'international*, édition FOUCHER, 2020, p32.

³ ROANY (James) et RESNICK (Evelyne) : *Guide pratique de l'export du vin*, DUNOD, 2012, p85.

⁴DUHAUTBOUT (Dominique) et COLLOT (Jacques) et DUBOIS(Jean-Michel) : *Opcit*, P32.

3.2.2- Classement des incoterms

Les Incoterms se présentent sous forme de codifications de trois lettres et sont classés en deux catégories :

A. Les Incoterms multimodaux

Tableau 01 : Les incoterms multimodaux

EXW	EX-Works À l'usine
FCA	Free-Carrier-Franco-transporteur
CPT	CarriagePaid To-Port payé jusqu'à
CIP	CarriageInsurancePaid to-Port payé, assurance comprise jusqu'à
DAT	Delivered At Terminal-Rendu au Terminal
DAP	DeliveredAt Place-Rendu au lieu de destination
DDP	DeliveredDutyPaid-Rendu droits acquittés

Source : NGUYEN-THE (Madeleine) : *Importer*, édition Editions d'ORGANISATION, 2011, p50.

B. Les incoterms maritimes

Tableau 02 : Les Incoterms maritimes

FAC	Free Alongside Ship-Franco le long du navire
FOB	Free On Board-Franco à Bord
CFR	Cost and Freight-Coût et Fret
CIF	Cost, Insurance, Freight-Coût, Assurance et Fret

Source : NGUYEN-THE (Madeleine) : *Importer*, édition Editions d'ORGANISATION, 2011, p51

Bien que l'ICC ne fasse plus clairement cette distinction dans l'ouvrage officiel, nous pouvons également répartir les Incoterms selon le point de transfert des risques :

- **VD** : vente au départ : la marchandise voyage, sur le transport principal, aux risques et périls de l'acheteur. C'est le cas des Incoterms des groupes E/F/C. En cas de

sinistre durant le transport, l'acheteur doit payer la facture du fournisseur et faire le nécessaire auprès de la compagnie d'assurances pour obtenir le remboursement des marchandises manquantes ou abîmées... encore faut-il qu'il ait souscrit une assurance-transport, sinon, il s'en remettra à la responsabilité contractuelle du transporteur. Voir à ce sujet les chapitres « Faire acheminer la marchandise » et « Choisir une assurance-transport ».

- **VA** : vente à l'arrivée : la marchandise voyage, sur le transport principal, aux risques et périls du vendeur. C'est le cas des Incoterms du groupe D. En cas de sinistre durant le transport, le vendeur devra faire le nécessaire auprès de la compagnie d'assurances ou du transporteur. Le client ne paie au vendeur que la marchandise en bon état, le vendeur se chargeant d'obtenir le remboursement du sinistre.¹

3.2.3- Le choix des incoterms

Le choix de l'incoterm est fondamental dans le suivi et la maîtrise du risque d'achat à l'international. Il relève des choix commerciaux et de la capacité de l'entreprise à gérer des achats lointains. Il dépendra aussi de la négociation et de l'offre de services du fournisseur. Pour déterminer la stratégie logistique de l'entreprise, l'acheteur doit analyser les éléments suivants :

- le lieu où s'effectuera le transfert de risque : au départ ou à l'arrivée, il faut s'assurer que les ports d'embarquement et de débarquement pourront accueillir la marchandise ;
- sa capacité ou celle du vendeur à recourir à une logistique adaptée qu'il saura maîtriser ;
- le type de marchandise à transporter et à sécuriser (produits fragiles, dangereux ou de valeur) ;
- la capacité du fournisseur à produire les documents nécessaires aux formalités douanières en temps et en heure. L'acheteur devra donc être vigilant sur ce point afin d'éviter les retards dus aux procédures douanières.²

3.3- La domiciliation bancaire

Suite à l'ouverture d'un compte auprès d'un établissement financier, il s'avère alors être nécessaire de procéder à la domiciliation bancaire d'un certain nombre d'opérations réalisées de manière automatique, permettant de bénéficier des versements et retraits effectués par les différents interlocuteurs, tels que l'employeur ou encore les fournisseurs de services.³

3.3.1- La domiciliation des importations

¹NGUYEN-THE (Madeleine): Opcit, P 50.

²FORTERRE (Damien) et LAFARGE (Catherine) :Opcit, p51.

³MADOUÏ (Ahmed Seif Allah) : Opcit, p31.

Toute opération d'importation de bien ou de service est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. La domiciliation est préalable à tout transfert ou rapatriement de fonds, engagement et dédouanement.

Elle consiste pour l'importateur résident de choisir la banque domiciliaire pour déposer un contrat commercial, une facture pro forma, une facture définitive ou un bon de commande pour ouvrir un dossier de domiciliation à l'appui d'une demande sur un imprimé fourni par la banque, valablement renseigné et signé par le client.

Toutefois, sont dispensées de la domiciliation bancaire des importations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100 000,00 DA.

3.3.2- La domiciliation des exportations

La domiciliation des exportations peut être définie comme étant une procédure administrative qui consiste pour les banques à enregistrer et donner une assise réglementaire à toutes les opérations d'exportation de biens ou de services pour le compte de leur client « l'exportateur » en conformité, et au respect des dispositions de la réglementation des changes actuellement en vigueur.

Elle consiste également pour l'exportateur de choisir une banque intermédiaire agréée, auprès de laquelle il s'engage à réaliser sa transaction commerciale dans le cadre du commerce extérieur, tout en respectant l'ensemble des formalités bancaires.

En plus de ce choix, ce dernier doit assurer le rapatriement du produit de ses exportations dans les délais impartis en respectant les formalités bancaires.

Chapitre 02 :
***Les moyens et les techniques de
paiement à l'international***

Chapitre 02 : Les moyens et techniques de paiement à l'international

Introduction

Quel que soit à l'import ou à l'export, la sécurisation de la transaction est essentielle et le choix du bon moyen de paiement est une question si importante. Un des éléments primordiaux d'une négociation commerciale concerne le prix de vente et le mode ou la technique de paiements proposés. Les modes de paiement et les procédures de recouvrement sont nombreux et parfois complexes, certains sont spécifiques au commerce international (crédit documentaire, remise documentaire...).

Le mode de paiement peut se définir comme la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué tandis que la technique de paiement concerne la procédure de recouvrement.

Les choix sont difficiles car l'exportateur doit concilier ses intérêts avec ceux, divergents, du cocontractant. En effet, l'acheteur étranger souhaite payer après livraison des marchandises dans son pays, tandis que l'exportateur désire être réglé à l'expédition avant même de se dessaisir de la marchandise, en fonction des habitudes et des impératifs commerciaux, l'exportateur devra choisir la solution la mieux adaptée sous peine d'encourir des risques financiers ou commerciaux.¹

En fait il y a plusieurs éléments qui vont nous guider dans cette démarche, le premier élément c'est bien le rapport de force commerciale entre les deux partenaires, ensuite il ya le degré de confiance qui lie les deux parties ainsi que l'antériorité de la relation et enfin le troisième élément important c'est le montant de l'opération bien entendu et puis la zone géographique sur laquelle ils travaillent. En premier

Dans ce chapitre qui est divisé en trois sections, nous aborderons dans les deux premières sections les moyens et techniques de paiements à l'international et dans la troisième section nous traiterons le crédit documentaire.

¹MARTINI (Hubert) et LEGRAND (Ghislaine) : *Techniques du commerce international : Comment bien gérer vos opérations import/export*, édition GUALINO, 2002, p 143.

Section 01 : les instruments de paiement à l'international

Les instruments de paiement sont les matériels sous lesquelles le paiement sera effectué, le choix de l'instrument se fait durant la négociation du contrat.¹ Il repose sur l'envoi à l'acheteur d'une facture commerciale par le vendeur. Celle-ci est payable à vue ou à échéance.

1.1- Le virement SWIFT

C'est l'instrument de paiement le plus utilisé. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système Swift (Society for World wide Inter-bank Financial Télécommunications). Le virement SWIFT ne garantit pas le paiement pour l'exportateur, à part si le virement est effectué avant l'expédition des marchandises.

Le virement en tant qu'instrument de paiement est très courant et rarement refusé par les exportateurs, toutefois, l'ordre de virement reste à l'initiative de l'acheteur alors que la marchandise peut être déjà expédiée.

Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport. Le virement sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire ne garantit pas le paiement à échéance.²

Tableau 03 : Tableau représentant les avantages et les inconvénients du SWIFT

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Très rapide et sûr sur le plan technique• Peu onéreux• Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition	<ul style="list-style-type: none">• Émission à l'initiative de l'acheteur• Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé• Risque de change si le virement est libellé en devises

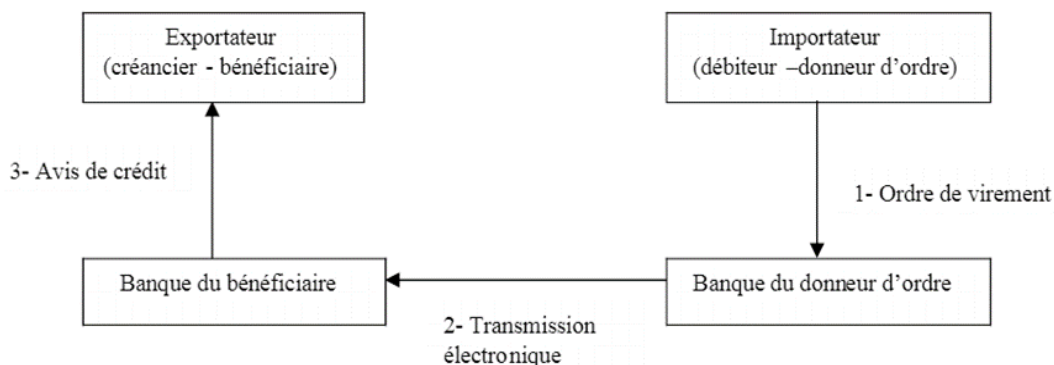
Source :LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : *commerce international*, édition DUNOD, 2010, p142.

➤ Déroulement :

¹ARZUMANYAN (Lusine) et AYMARD (Thomas) et BLESBOIS (Philippe), Opcit, p108.

²LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : Opcit, p140 et 142.

Figure 01 : schéma représentant le déroulement du virement SWIFT



Source : KOSMA (Catherine) : *E6 - Gestion des opérations d'import-export*, édition LE GENIE, 2011, p145.

1.2- Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire, peu coûteux en apparence, il le devient sur des devises exotiques et selon les schémas de recouvrement. Le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients.

L'utilisation du chèque doit se faire avec beaucoup de réserve à l'international. La valeur juridique de ce moyen de paiement est différente d'un pays à l'autre. Le chèque est à utiliser avec des partenaires commerciaux connus de l'exportateur et avec qui il a des relations basées sur la confiance. C'est un moyen de paiement qu'on préconise avec des pays proches et présentant peu de risques.¹

Tableau 04 : Tableau représentant les avantages et les inconvénients du chèque.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Facilité d'utilisation. • Commissions faibles sur les chèques de montant élevé. 	<ul style="list-style-type: none"> • Émission à l'initiative de l'acheteur. • Temps d'encaissement parfois très long. Frais d'encaissement variable selon le circuit bancaire. • Coût élevé pour les chèques de faibles montants. • Risque de change si le chèque est établi en devises compte tenu du temps de recouvrement. • Opposition sur le chèque possible dans certains pays tels qu'EU, Allemagne.

¹LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : *Opcit*, p128.

	<ul style="list-style-type: none">• Risque de stop-paiement : c'est la révocation de l'ordre de paiement.• Risque de non-paiement si chèque impayé.• Recours juridique parfois long et difficile.
--	---

Source : LEGRAND, Ghislaine, MARTINI, Hubert, commerce international ; Dunod, 3^{ème} édition, 2010, p 143.

L'exportateur peut refuser ce moyen de paiement :

- Si le pays du fournisseur n'est pas « à tradition » chèque, parce que l'instrument est peu ou pas réglementé dans son pays, il peut lui préférer d'autres instruments de paiement, assortis parfois de sécurités ;
- L'émission du chèque reste à l'initiative de l'acheteur.
- Risque de chèque sans provisions, risque de perte, vol, falsification ;
- Lenteur de recouvrement sur certains pays (Australie, certains pays africains par ex.) • Coût de l'encaissement d'un chèque étranger.¹

1.3- Les effets de commerce

C'est une traite émise par l'exportateur, concrètement c'est une créance avec un montant et une échéance à payer, elle est de moins a moins utilisée aussi pour de délais d'encaissement relativement long et de problèmes d'impayées ; on distingue :

1.3.1- La lettre de change

Il s'agit d'un écrit par lequel le tireur donne l'ordre à son client étranger le tiré de payer un certain montant à vue ou à échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître :

- la dénomination de lettre de change ;
- le mandat de payer une somme déterminée ;
- le nom du tiré ;
- l'échéance ;
- le lieu de paiement ;
- la date et le lieu de création de l'effet ;
- le nom du bénéficiaire ;
- la signature du tireur.

¹ NGUYEN-THE (Madeleine): Opcit, p222.

Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long. Cependant, ce mode de paiement n'est plus beaucoup répandu. Il est possible d'écarter le risque d'impayé en exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, du banquier du tiré.¹

Ce moyen de paiement peut être refusé par l'exportateur en raison de certains risques :

- Risque politique sur le pays acheteur non couvert ;
- Risque commercial : non-acceptation, retard à l'acceptation, non-retour, falsification ;
- Risque de perte, de vol, car la lettre de change est encore essentiellement transmise par la voie postale..²

Tableau 05 : Tableau représentant les avantages et les inconvénients de la lettre de change.

Avantages	inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) • Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque • Il détermine précisément la date d'échéance Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930 	<ul style="list-style-type: none"> • La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol • Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur • Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé • Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises

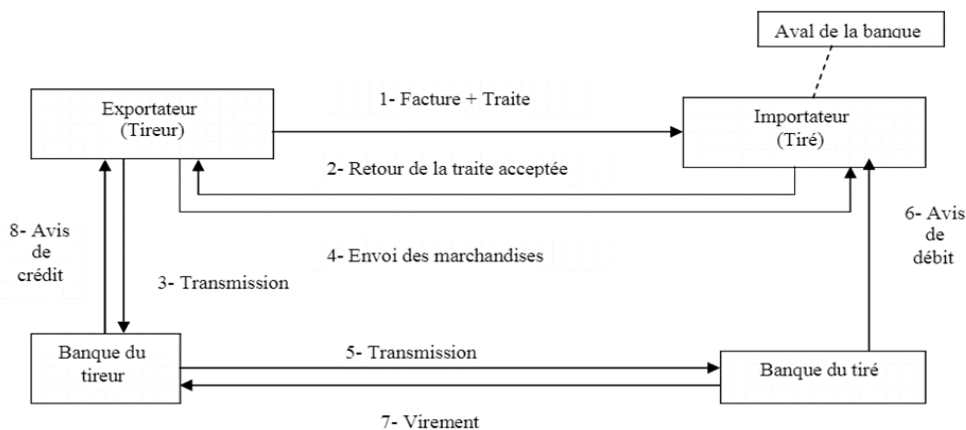
Source :LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : *commerce international*, édition DUNOD, 2010, p144.

➤ **Déroulement :**

Figure 02 : schéma représentant le déroulement de la lettre de change.

¹LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : Opcit, p129 et 130.

²NGUYEN-THE (Madeleine): Opcit, p225.



Source :KOSMA (Catherine) : *E6 - Gestion des opérations d'import-export*, édition LE GENIE, 2011, p147.

1.3.2- Le billet à ordre

Un acheteur étranger initie une émission de billets à ordre en faveur du bénéficiaire. Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire. Toutefois, la banque avalisant peut être tentée d'exiger du souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier. Lorsque le paiement à une échéance fixée se fait par un des instruments de paiement ci-dessus décrits, on parle d'encaissement simple ou d'open accourt. En définitif, c'est marchandise contre paiement à vue ou à échéance. Sinon l'alternative est soit le paiement d'avance soit le recours aux techniques de paiement documentaires telles que la remise documentaire et le crédit documentaire.¹

Tableau 07 : tableau représentant les avantages et inconvénients du billet à ordre.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Il sert comme une reconnaissance de dette. • Il précise exactement la date et le lieu de paiement. • Il est mobilisable et endossable. 	<ul style="list-style-type: none"> • Il est mis à l'initiative de l'acheteur. • Il est soumis au risque de change. • Il est soumis au risque impayé.

Source :MADOUI (Ahmed Seif Allah) : *Le financement des transactions du commerce international par le crédit documentaire*, mémoire fin de cycle, EHEC, septembre 2017, p47.

1.4- La carte bancaire internationale

C'est un instrument de paiement qui permet d'effectuer des retraits et paiements dans le monde entier par simple validation de la carte via un code secret, La carte bancaire

¹LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert): Opcit, p130.

internationale est délivrée par les établissements bancaires après signature d'un contrat fixant les conditions d'utilisation et les plafonds de retraits et achats par période convenue.

L'ordre de paiement est irrévocable, il ne peut être fait opposition au paiement qu'en cas de perte, vol, fraude, liquidation judiciaire ou redressement du bénéficiaire.¹

Tableau 08 : Tableau représentant les avantages et les inconvénients de la carte bancaire internationale.

Avantages	Inconvénients
- Universalité de la carte (consulter toutefois sa banque avant tout déplacement pour s'en assurer). - Simplicité et rapidité d'emploi. - Permet le paiement à distance. - Le débit peut être différé sur le compte. - Très pratique pour les achats de petits et moyens montants et lors des déplacements à l'étranger. - Nombreux services liés à la carte bancaire : garantie en cas de perte, vol, utilisation frauduleuse, assistances voyage, juridique, garantie décès-invalidité, services commerciaux...	- Montants d'achats et de retraits plafonnés par période convenue. - Coût en fonction de son niveau de sécurisation et des plafonds autorisés. - Frais bancaires lorsque les achats sont effectués à l'étranger. - Risque de perte, vol, de piratage électronique.

Source : NGUYEN-THE (Madeleine) : *Importer*, édition Editions d'ORGANISATION, 2011, p 227.

Section 02 : Les techniques de paiement à l'international

La technique de paiement est l'un des éléments primordiaux d'une négociation commerciale et qui concerne la procédure de recouvrement. Le choix de la technique de paiement se varie en fonction de la confiance entre l'importateur et l'exportateur, des usages commerciaux en vigueur dans les relations entre les pays, du coût d'un moyen de règlement par rapport à un autre².

Trois techniques documentaires sont envisageables :

- ✓ la remise documentaire ;
- ✓ le crédit documentaire ;
- ✓ la lettre de crédit stand-by.

2.1- La remise documentaire

¹NGUYEN-THE (Madeleine): Opcit, p227.

²LECUYER (Dominique) : Opcit, p28.

La remise documentaire est une technique de paiement ou procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.

Le vendeur fait généralement établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur. Celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes.¹

La remise documentaire est un mode de règlement utilisé lorsque l'acheteur et le vendeur sont en relations d'affaires et se connaissent déjà un peu. En cas de signature de traites, de préférence garanties par la banque présentatrice, elle permet à l'acheteur d'avoir des délais de paiements au vendeur du crédit avec la présentation de la traite.²

2.1.1- Les intervenants de la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

Tableau 09 : Tableau représentant les intervenants de 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

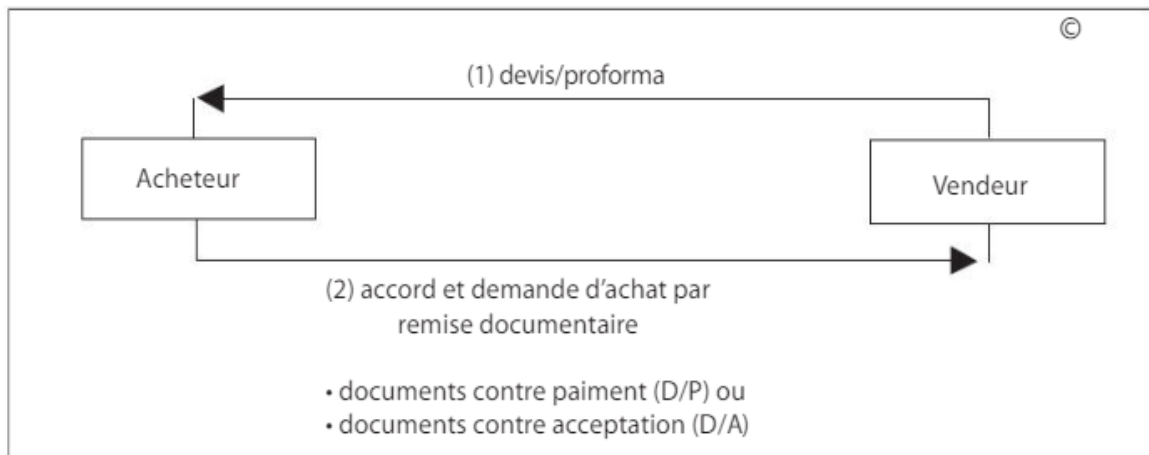
Source :LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : *commerce international*, édition DUNOD, 2010, p145.

2.1.2- Le fonctionnement de la remise documentaire

Figure 03 : Schéma d'initialisation d'une remise documentaire.

¹LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) « *commerce international* » :Opcit, p145.

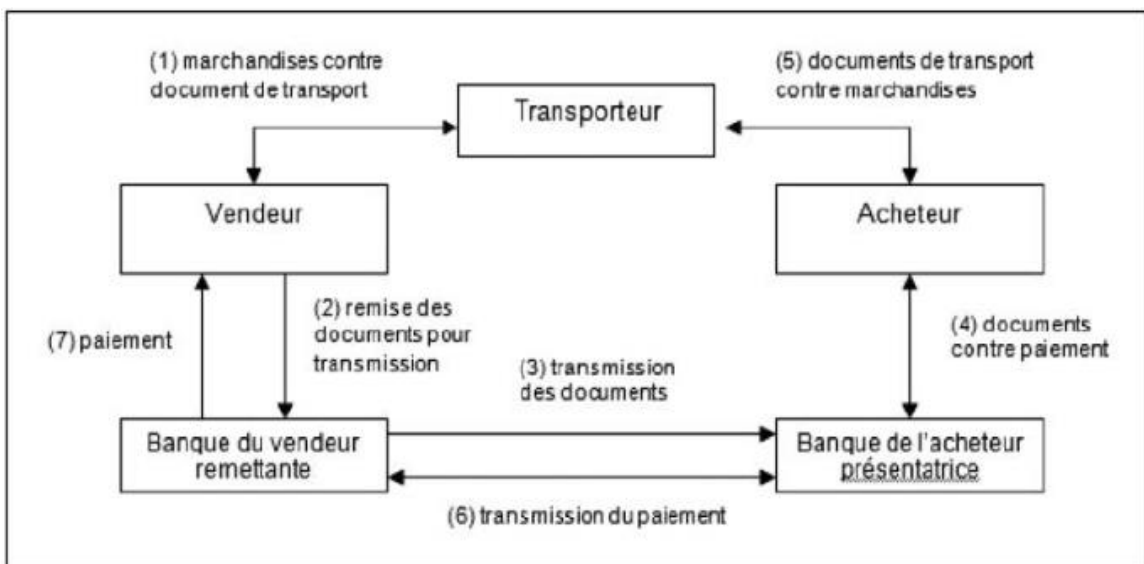
²LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI(Hubert) «*commerce international* » :Opcit, p319.



Source : ARZUMANYAN (Lusine) et AYMARD (Thomas) et BLESBOIS (Philippe) : *Exporter - Pratique du commerce international*, édition FOUCHER, 2020, p318.

- Il n'y a pas d'engagement de payer de la part de l'acheteur, ni de garantie bancaire.

Figure 04 : Schéma d'exécution d'une opération de remise documentaire.



Source : ARZUMANYAN(Lusine) et AYMARD(Thomas) et BLESBOIS (Philippe) : *Exporter - Pratique du commerce international*, édition FOUCHER, 2020, p318.

- L'acheteur ne paie que s'il a l'intention de se voir délivrer les marchandises (ou, éventuellement, la prestation). Il n'y a aucune obligation à son encontre si ce n'est moral. En conséquence, la remise documentaire sera utilisée quand l'acheteur est sûr.

2.1.3- Les formes de la remise documentaire

Il existe deux formes :

Tableau 10 : tableau représentant les formes de la remise documentaire.

Documents contre paiement (documents against payment) D/P	Documents contre acceptation (documents against acceptance) D/A
<p>La banque de l'acheteur (banque présentatrice) informe le tiré de l'arrivée des documents et ne lui remet que contre paiement immédiat. L'exportateur est payé et bénéficie de la fiabilité du virement</p>	<p>La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente. Ce peut être une lettre de change, que, souvent, le vendeur lui demande d'avaliser. La mise en place de l'instrument de paiement ne garantit pas la solvabilité du débiteur à l'échéance. Elle ne supprime pas le risque d'impayé.</p>

Source : ARZUMANYAN (Lusine) et AYMARD (Thomas) et BLESBOIS (Philippe) : *Exporter - Pratique du commerce international*, édition FOUCHER, 2020, p 318 et 319.

2.1.4- Avantages et inconvénients de la remise documentaire

Tableau11 : Tableau représentant les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Facilité de mise en œuvre par l'acheteur : son formalisme est très nettement réduit par rapport au crédit documentaire. • Pas d'utilisation de ligne de crédit bancaire. • Facilité d'utilisation par le vendeur.- Les banques ne contrôlent pas les documents comme pour un crédit documentaire.- Faible coût. • L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger. • La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates. Le coût bancaire est minime. 	<ul style="list-style-type: none"> • Banques non engagées : aucune garantie bancaire de paiement ni d'assurance sur la bonne gestion du procédé par la banque présentatrice. • Délivrance des documents à l'acheteur sans paiement ou sans acceptation de traite si l'opération est mal montée. • Refus de l'acheteur de prendre possession des documents et des marchandises. Dans ce cas le vendeur n'est pas payé et se retrouve avec du matériel lui appartenant dans le pays de l'acheteur. • Délivrance des marchandises par le transporteur : il n'y a que le B/L qui empêche le dernier de délivrer la marchandise si le document n'est pas remis <ul style="list-style-type: none"> • Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. • L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. • Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

Source : ARZUMANYAN (Lusine) et AYMARD (Thomas) et BLESBOIS (Philippe) : *Exporter - Pratique du commerce international*, édition FOUCHER, 2020, p 319.

Et LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : *commerce international*, édition DUNOD, 2010, p147.

2.2- Le crédit documentaire

C'est une promesse donnée par la banque de l'importateur à un exportateur, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé dès qu'il remet les documents exigé par l'importateur, comme une preuve de l'expédition des marchandises à destination du pays importateur, ou que les prestations ou services ont été accomplis.

Il s'agit donc d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque qui est la banque émettrice, en faveur du le bénéficiaire, et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions du le donneur d'ordre.¹

2.2.1- Les intervenants du crédit documentaire

Tableau 12 : Tableau représentant les intervenants du crédit documentaire.

Donneur d'ordre	C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.
Banque émettrice	C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture
Banque notificatrice	C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmante.
Banque confirmante	Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmante (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si : Les documents requis sont présentés conformes ¹ et les termes et conditions du crédit sont respectés

¹Martini (Hubert) et Legrand (Ghislaine) « *Techniques du commerce international* » : Opcit, p147.

Source :LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : *commerce international*, édition DUNOD, 2010, p148.

D'autres banques peuvent intervenir dans le circuit du crédit documentaire :

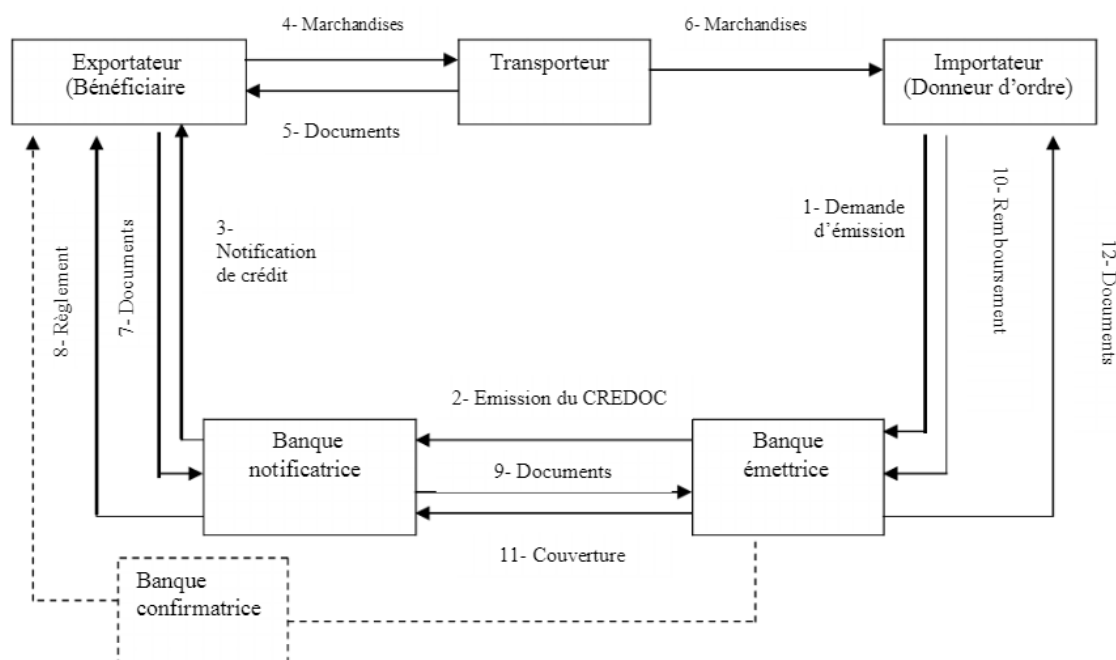
Tableau 13 : Tableau représentant les banques qui peuvent intervenir dans le circuit du crédit documentaire.

Banque désignée	Banque désignée Appelée « nominatedbank » dans les messages Swift (RUU 600), elle est chargée de réaliser le crédit selon les modalités prévues dans le contrat.
Banque de remboursement	C'est la banque qui sera chargée de payer (rembourser), la banque qui a réalisé le crédit ou qui l'a confirmé.
Bénéficiaire	C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé

Source : LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : *commerce international*, édition DUNOD, 2010, p149.

2.2.2- Le fonctionnement du crédit documentaire

Figure 05 : schéma représentant le déroulement du crédit documentaire.



Source :KOSMA (Catherine) : *E6 - Gestion des opérations d'import-export*, édition LE GENIE, 2011, p148.

2.2.3- Les avantages et inconvénients du crédit documentaire

Tableau 14 : Tableau représentant les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.

avantages	inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Corps de règles universelles RUU 600 de la CCI Garanties et moyens de paiement • Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires • Seule la fraude permet l'opposabilité au paiement 	<ul style="list-style-type: none"> • Formalisme dans la vérification des documents (plus de 75 % des remises de documents en banque présentent des irrégularités fussent-elles minimales) • Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions en aérien ou les trajets maritimes courts Coût assez élevé surtout pour les crédits de faible montant • Mauvaise couverture du risque d'interruption de marché (risque de fabrication)

Source :LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : *commerce international*, édition DUNOD, 2010, p150.

2.3- La lettre de crédit stand-by

La lettre de crédit stand-by est un engagement pris par une personne morale qui est l'« émetteur » (établissement de crédit en général), vis-à-vis d'un tiers qui est le « bénéficiaire » de lui payer, d'ordre et pour compte du « donneur d'ordre » une somme d'argent déterminée si celui-ci n'a pas satisfait à une obligation.

Le paiement intervient contre remise par le « bénéficiaire » de documents présentant une conformité apparente avec ceux qui sont requis aux termes de l'acte. L'émetteur n'est en aucun cas tenu de vérifier l'authenticité ou la véracité de ces documents. Le contrôle des documents par l'émetteur, généralement une banque, est effectué selon les pratiques bancaires internationales.

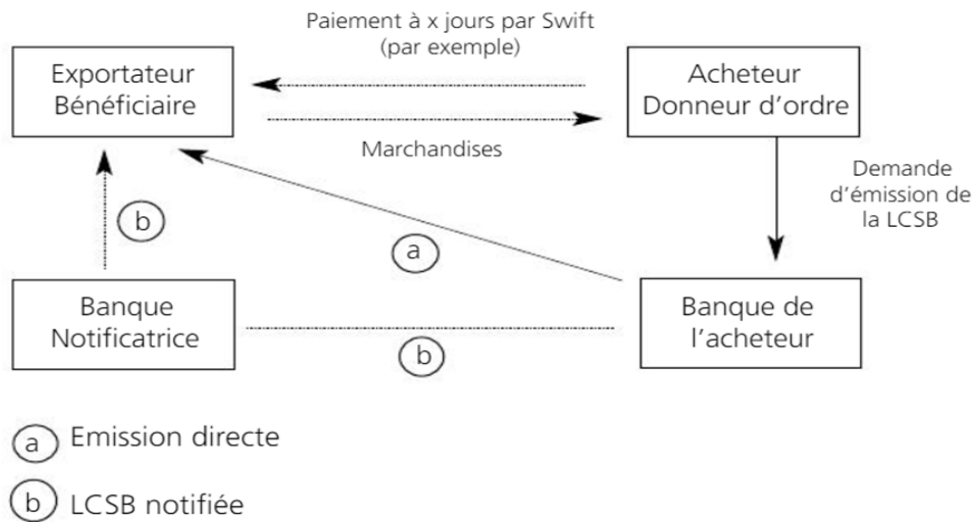
La lettre de crédit stand-by a une double vocation : selon qu'elle sera utilisée à l'import ou à l'export, elle servira à garantir un paiement ou une indemnisation.

La lettre de crédit stand-by est constituée par l'engagement irrévocable d'une banque de payer une somme déterminée au bénéficiaire. Toutefois, sa réalisation est subordonnée au respect par ce dernier de certaines conditions de présentation de documents dans les délais impartis. Les lettres de crédit stand-by sont des engagements autonomes et indépendants du

contrat sous-jacent. Elles constituent un instrument souple s'adaptant à une grande diversité de situations.¹

2.3.1- La réalisation d'une lettre de crédit

Figure 06 : processus de réalisation d'une lettre de crédit



Source : Martini, Hubert, Legrand, Ghislaine « Techniques du commerce international : Comment bien gérer vos opérations import/export », Ed. 2, Gualino, 2002, p147.

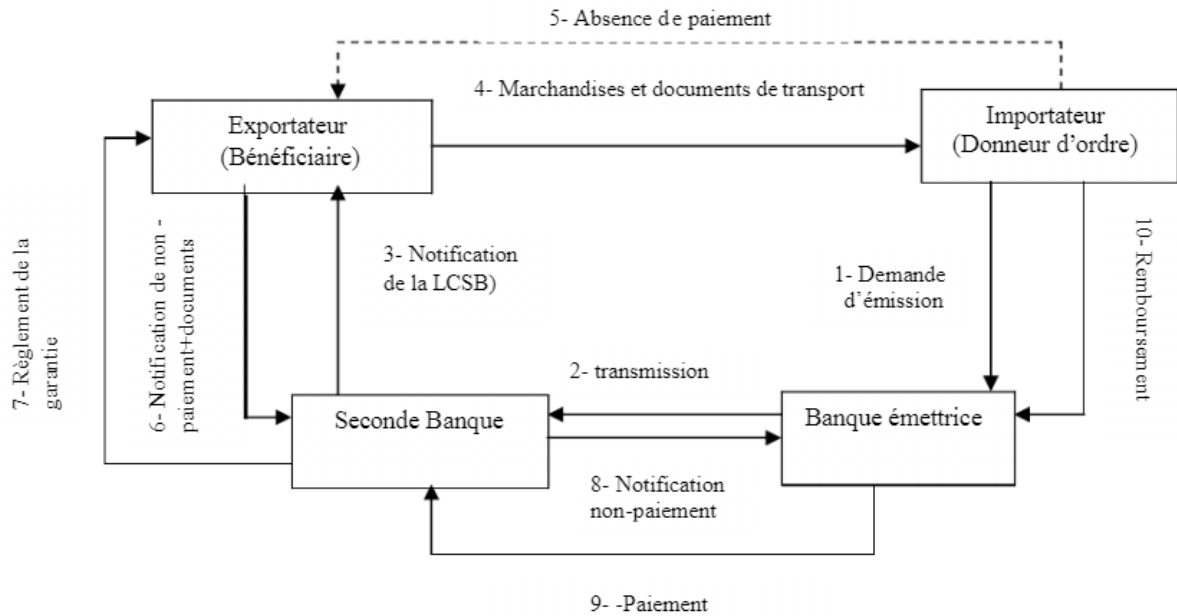
L'exportateur aura recours aux conseils de ses banquiers, du CFCE ou d'une chambre de commerce afin d'opter pour la technique de paiement la plus utilisée. Chaque pays adopte des pratiques commerciales et financières que l'exportateur doit « intégrer ».²

2.3.2- Fonctionnement de la lettre de crédit

Figure 07: schéma représentant le déroulement de la lettre de crédit

¹MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian) et DEPREE (Dominique) : *Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : Guide pratique*, édition RB, 2019, p

²Martini (Huber) et Legrand (Ghislaine) « Techniques du commerce international » : Opcit, p148.



Source : KOSMA (Catherine) : *E6 - Gestion des opérations d'import-export*, édition LE GENIE, 2011, p149.

Section 03 : Le crédit documentaire comme moyen de paiement du commerce extérieur

Le vendeur souhaite être payé avant l'expédition de la marchandise et l'acheteur veut pouvoir n'en acquitter le prix qu'après l'avoir réceptionnée, vérifiée, voire revendue. Voilà la problématique fondamentale de la sécurisation des transactions de commerce international.

Le crédit documentaire une procédure unique est à même de résoudre ce paradoxe des échanges commerciaux à risques. Nombreuses sont les entreprises en Europe et dans le monde qui utilisent cette technique pour couvrir les risques liés aux opérations d'exportation ou d'importation.

Or, si le crédit documentaire est systématiquement assimilé à une protection du vendeur, les acheteurs avisés savent également en apprécier les vertus et les subtilités afin d'en tirer un moyen efficace de se protéger de la défaillance de leur fournisseur. Le crédit documentaire leur permet d'encadrer sa prestation pour obtenir la bonne exécution du contrat. Ils ont ainsi la faculté d'incorporer des conditions documentaires relatives au respect des clauses majeures du contrat commercial (délai d'exécution, qualité ou quantité de la marchandise).

3.1- Le mécanisme du crédit documentaire

3.1.1- Définition du crédit documentaire

Le crédit documentaire est un engagement écrit pris par une banque à la demande de l'importateur, de payer au fournisseur un montant déterminé contre remise des documents

conformes prévus dans l'ouverture du crédit documentaire et prouvant que le fournisseur a rempli son obligation.

Le crédit documentaire peut être utilisé dans la vente des marchandises ou les prestations de services, la mise en œuvre du crédit documentaire répond à des règles uniformes dans tous les pays, reprises dans la brochure N° 600 de la Chambre de Commerce Internationale, en vigueur depuis le 1er juillet 2007 (UCP 600 : Uniform Customs and Practice)¹

Trois concepts sont au cœur du mécanisme du crédit documentaire : l'autonomie, l'inopposabilité des exceptions et la conditionnalité.

- **L'autonomie de la garantie de paiement** : Article 4 – RUU 600 : « Si le crédit documentaire est un moyen de paiement, c'est aussi et surtout une garantie de paiement pour le vendeur. L'efficacité de la garantie réside dans l'autonomie du crédit documentaire par rapport au contrat commercial et dans son indépendance vis-à-vis des relations entre les différentes parties au crédit »
- **L'inopposabilité des exceptions découle directement du principe d'autonomie** : donneur d'ordre et bénéficiaire ne peuvent en aucun cas se prévaloir de moyens de défense ou d'arguments tirés :
 - ✓ du contrat ;
 - ✓ de la marchandise ;
 - ✓ de leurs relations avec les autres parties

Pour ne pas payer si les documents présentés par le bénéficiaire ont été reconnus conformes, c'est-à-dire sans irrégularité. Seule la fraude peut bloquer le paiement.

La conditionnalité : l'engagement irrévocable de la banque émettrice, et éventuellement d'une banque confirmante, est conditionné à la présentation de documents conformes aux conditions et termes du crédit. Les différentes parties au crédit n'ont pas à vérifier la conformité des marchandises mais à contrôler leur conformité aux seuls termes et conditions du crédit.

Les banques sont tenues d'exécuter leur engagement. Dès lors que les documents présentés sont conformes aux termes et conditions du crédit, même si les marchandises ne seraient pas conformes aux stipulations du contrat de vente, qu'elles aient ou non été fournies.

Seule la fraude peut paralyser la réalisation du crédit. Le choix des documents revêt une importance primordiale tant pour l'acheteur que pour le vendeur.²

3.1.2- Les délais et dates limites du crédit documentaire

En matière de chronologie, notons que les crédits documentaires sont soumis à trois dates butoirs :

¹NGUYEN-THE (Madeleine): Opcit, p235.

²Martini (Hubert) et Legrand (Ghislaine) « Techniques du commerce international » :Opcit, p150.

A. Une date limite d'expédition des marchandises : C'est la date à laquelle les marchandises devront être expédiées d'un lieu départ, en fonction de l'Incoterm choisi. Afin de réduire les coûts de transport, l'importateur impose une date limite d'expédition ou négocie plusieurs dates limites d'expéditions ce qui lui permettra de recevoir la marchandise commandée en plusieurs fois, la banque émettrice veillera au respect de cette condition en contrôlant la date réelle d'expédition mentionnée sur le document de transport.

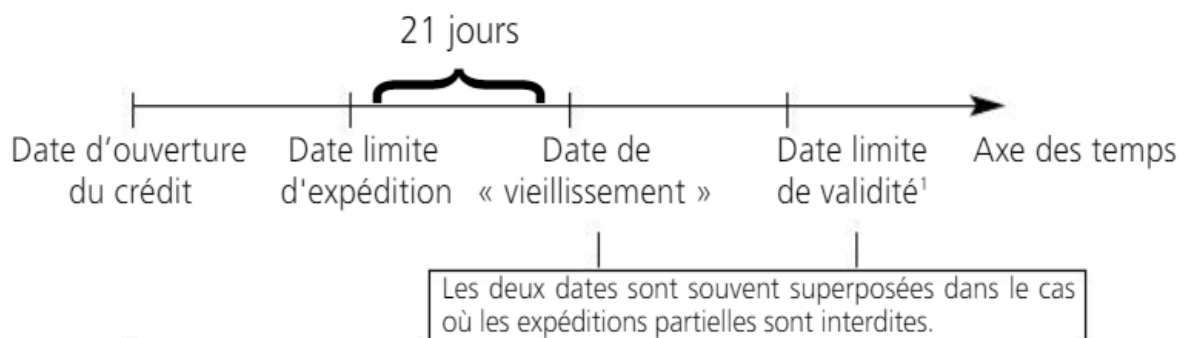
B. Un délai de présentation des documents : Le vendeur dispose d'un délai pour remettre ses documents à la banque qui va payer. Si le crédit documentaire ne prévoit pas de délai pour la présentation des documents, le vendeur a 21 jours à partir de la date d'expédition pour remettre ses documents en banque. Il aura toujours intérêt à exiger le délai maximal des 21 jours, ce qui lui permettra d'avoir une marge de manœuvre pour récupérer l'ensemble des documents exigés.

L'acheteur peut parfois réduire ce délai des 21 jours à 15 jours afin de récupérer l'ensemble des documents plus rapidement.

C. Une date de validité du crédit documentaire : C'est la date extrême de présentation des documents par le vendeur à la banque. Cette date est suivie d'un lieu de validité. Passé cette date d'expiration, la banque n'a plus l'obligation d'accepter les documents.¹

On peut les résumer ainsi :

Figure 08 : schéma représentant les délais et dates limites du crédit documentaire.



Source : MARTINI (Hubert) et LEGRAND (Ghislaine) : *Techniques du commerce international : Comment bien gérer vos opérations import/export*, édition GUALINO, 2002, p150.

Tableau 15 : tableau représentant les délais et dates limites du crédit documentaire.

Date limite d'expédition	Délai de présentation des documents	Date limite de présentation des documents	Date de validité
--------------------------	-------------------------------------	---	------------------

¹LUCIAS (Laurence) et STUDER-LAURENS (Joselyne) : Opcit, p 143,144 et 145.

10 mai 10 mai	15 jours 21 jours	25 mai 1er juin	10 juin 10 juin
Date réelle d'expédition	Délai de présentation des documents	Date limite de présentation des documents	Date de validité
2. mai 3. 4 mai	15 jours 21 jours	19 mai 25 mai	10 juin 10 juin

Source : LUCIAS (Laurence) et STUDER-LAURENS (Joselyne) : *Vendre plus, acheter mieux à l'international*, Edition VUIBERT, 2003, p145.

La date limite de présentation des documents à la banque est calculée à partir de la date réelle d'expédition, par exemple si la marchandise est expédiée avant la date limite d'expédition.

3.1.3- Les intervenants du crédit documentaire

Un crédit documentaire met généralement en présence quatre intervenants, plus rarement trois, mais parfois cinq, voire six selon le montage du crédit : l'acheteur, le vendeur, la banque de l'acheteur (banque émettrice), la banque correspondante de la banque émettrice (banque notificatrice ou confirmante).

Certains crédits documentaires mentionnent d'autres banques intermédiaires telles que la banque de remboursement, une seconde banque notificatrice ou la banque désignée ; chacune ayant un rôle précis.

A. Le donneur d'ordre : qui est l'importateur qui il donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire tel que convenu dans de la négociation commerciale. C'est une obligation essentielle du contrat commercial, mais pas une condition suspensive. Si l'acheteur ne parvient pas à obtenir l'ouverture du crédit, le bénéficiaire peut soit exiger un paiement d'avance, soit prendre le risque de livrer la marchandise ou d'effectuer la prestation de service, sans bénéficier de sécurité de paiement, soit enfin demander la résolution du contrat ainsi que d'éventuels dommages et intérêts si cette possibilité a été prévue dans le contrat commercial.

Le donneur d'ordre s'engage à :

- ✓ Fournir les sûretés exigées par la banque émettrice ;
- ✓ payer les frais et commissions afférents au crédit documentaire ;
- ✓ autoriser la banque émettrice à le débiter irrévocablement contre des documents conformes au crédit ;
- ✓ lever les documents vérifiés conformes par la banque émettrice.

B. La banque émettrice : c'est la banque de l'acheteur (située en général dans le même pays). Sollicitée par son client, elle procède à l'ouverture du crédit documentaire.

La demande d'ouverture est rédigée soit sur papier à en-tête de l'entreprise ou sur un formulaire proposé par la banque. Cependant, l'utilisation de plateformes Internet dédiées aux demandes d'ouverture dématérialisées se généralise. La demande d'ouverture précise les caractéristiques de l'opération et reprend les conditions du contrat commercial. La banque analyse le risque en fonction de ces informations. À l'import, elle exige souvent de recevoir la copie du contrat/proforma du fournisseur.

Soit l'importateur bénéficie déjà d'une ligne de crédit documentaire, soit une démarche préalable est nécessaire auprès du chargé de clientèle de l'entreprise. Ce dernier devra monter un dossier de crédit afin de le soumettre à un comité de crédit qui définira une ligne d'autorisation éventuellement couverte par des sûretés.

Si la banque accepte d'émettre le crédit selon les instructions d'ouverture formulées par le donneur d'ordre, elle devra les respecter scrupuleusement. Elle a la possibilité de conseiller son client afin de le protéger ou de limiter son propre risque.

La banque émettrice et le donneur d'ordre sont liés par une lettre d'ordre (demande d'émission d'un crédit documentaire qui comprend les conditions de la banque et les obligations du donneur d'ordre).

Il s'agit « d'un crédit en blanc ». La banque émettrice peut être conduite à payer des documents conformes sans pour autant que le compte du donneur d'ordre soit suffisamment provisionner. La banque émettrice s'engage :

- ✓ à ouvrir le crédit documentaire en faveur du bénéficiaire dans les meilleurs délais ;
- ✓ à maintenir son engagement jusqu'à la fin de la validité du crédit ;
- ✓ à respecter les instructions du donneur d'ordre à partir du moment où elle les a acceptées dans la demande d'ouverture de crédit documentaire ;
- ✓ à vérifier la conformité des documents aux conditions du crédit ;
- ✓ à payer les documents présentés conformes à ses caisses ou aux caisses de la banque désignée pour réaliser le crédit. La banque émettrice n'est pas tenue :
- ✓ de proroger la validité du crédit ;
- ✓ d'augmenter le montant du crédit ou de la ligne de crédit ;
- ✓ d'accepter des amendements (surtout lorsqu'ils modifient son niveau de risque) ;
- ✓ de transmettre le crédit à une banque choisie par le donneur d'ordre ou le bénéficiaire qui ne serait pas en « compliance » avec les standards de la banque émettrice.

C. La banque notificatrice : C'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur). Elle avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.

Il est préférable que la banque notificatrice soit la banque du vendeur. Ainsi, le bénéficiaire aura plus de facilité à négocier les services complémentaires au crédit documentaire avec sa banque habituelle (préfinancement, post-financement, couverture de change, tarification des frais et commissions).

Son rôle se limite à notifier au bénéficiaire le crédit documentaire sans engagement de sa part après avoir authentifié et vérifié le message Swift d'instruction. Bien que la banque notificatrice agisse sur mandat reçu de la banque émettrice, cette dernière n'est pas responsable de ses manquements et, entre autres, de son défaut de devoir de conseil vis-à-vis du bénéficiaire :

- ✓ la banque notificatrice est seulement autorisée à notifier le crédit,
- ✓ la banque notificatrice est également autorisée à réaliser le crédit à ses caisses, c'est-à-dire à recevoir les documents et à en analyser la conformité pour le compte de la banque émettrice.

Si la banque notificatrice est mandatée pour réaliser le crédit et accepte de le faire, cela conduit automatiquement la banque émettrice à couvrir la banque réalisatrice de tout paiement que cette dernière aura effectué sur la base de documents conformes.

Pour l'exportateur, il est préférable que la banque notificatrice soit autorisée à réaliser le crédit. Dans le cas contraire, on dit que le crédit est réalisable aux caisses de la banque émettrice. Ceci est très pénalisant car seul l'examen des documents par la banque émettrice dans le pays de l'acheteur permettra au bénéficiaire de savoir si ces documents sont conformes. Si la banque ne formule pas de réserves, le bénéficiaire sera payé à vue ou à usance selon les conditions du crédit.

D. La banque confirmante : c'est en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement identique à celui de la banque émettrice vis-à-vis du bénéficiaire. La confirmation constitue un engagement irrévocable qui s'ajoute à l'engagement irrévocable de la banque émettrice.

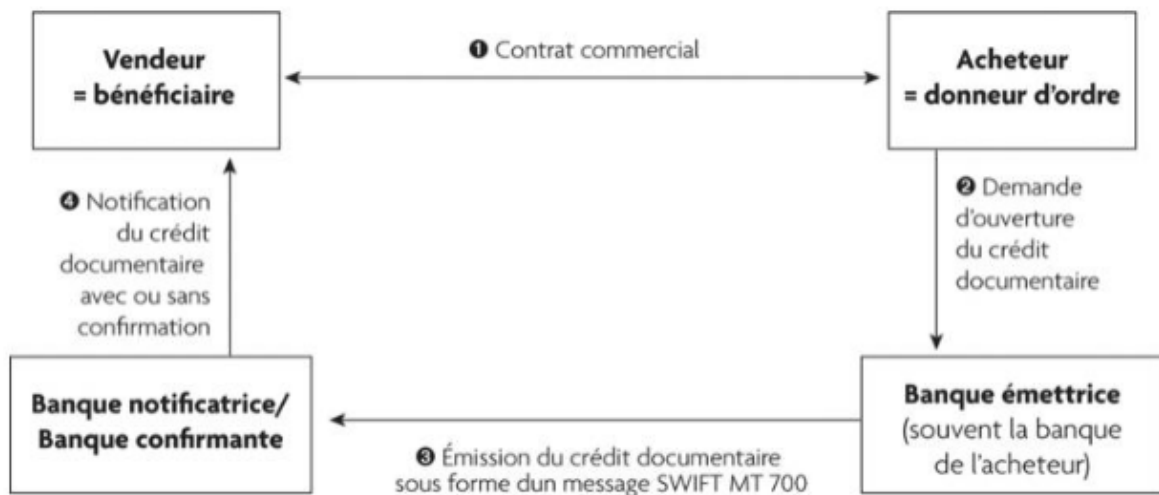
Selon les RUU 600, la confirmation est donnée par une banque qui a été au préalable invitée par la banque émettrice à ajouter sa confirmation et qui a décidé librement de la donner. La confirmation n'est pas obligatoire car elle met la banque confirmante en risque sur la banque émettrice. Elle supporte un risque de contrepartie, un risque-pays dans certains cas, et un risque technique en reconnaissant conformes des documents que la banque émettrice pourrait juger irréguliers.

E. Le bénéficiaire : C'est le vendeur (exportateur) en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. Dès la réception du crédit documentaire, le vendeur est bénéficiaire d'un engagement irrévocable de la banque émettrice. Le bénéficiaire a ainsi un droit direct et autonome à l'encontre de la banque émettrice. L'engagement

dont il bénéficie est indépendant des relations entre lui-même et l'acheteur (donneur d'ordre) et entre le donneur d'ordre et la banque émettrice. Le crédit documentaire transmis au bénéficiaire ne peut plus être modifié sans son accord

Le schéma ci-dessous présente le rôle des intervenants dans le déroulement d'un crédit documentaire.

Figure 09 : schéma représentant le rôle des intervenants dans le déroulement d'un crédit documentaire.



Source : MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian) et DEPREE (Dominique) : *Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : Guide pratique*, édition RB, 2019, p30.

F. Les autres acteurs possibles : Le crédit documentaire peut prévoir d'autres parties :

- ✓ des banques (banque de remboursement au champ 53 du MT 700, banque de l'exportateur au champ 57 du MT 700) ;
- ✓ des assureurs-crédit
- ✓ des organismes et institutions internationales telles que la Banque mondiale ou des banques de développement.

En ce qui concerne les autres banques, deux banques doivent retenir l'attention : la banque de remboursement et la seconde banque notificatrice.¹

- **L'irrévocabilité :** C'est l'engagement de la banque émettrice de payer le bénéficiaire contre présentation des documents conformes stipulés dans le crédit documentaire. L'irrévocabilité couvre le risque commercial (le risque de non-paiement de l'acheteur étranger). De plus, ce type de crédit documentaire ne peut être annulé ou amendé

¹MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian,) et DEPREE (Dominique) : *Opcit*, p28 à 31.

(modifié) sans l'accord des parties présentes au crédit documentaire. Depuis 1994, tout crédit documentaire dont la nature n'est pas spécifiée est présumé irrévocable.

Les crédits appelés révocables, mêmes s'ils sont toujours présents dans les RUUCCI, ne sont plus utilisés dans les opérations import/export, car ils n'offrent aucune garantie. À noter que le risque commercial est couvert à 100 % par une banque de premier rang.

Si vous aviez recours à une assurance-crédit (type COFACE), vous garderiez un pourcentage du risque à votre charge (franchise).

- **La confirmation :** C'est l'engagement d'une banque située dans le pays du bénéficiaire de payer le bénéficiaire contre présentation des documents conformes stipulés dans le crédit documentaire. La confirmation couvre le risque politique (risque de non-transfert des fonds du pays acheteur vers le pays vendeur). Le vendeur a intérêt à ce que la banque notificatrice soit également la banque confirmatrice afin de réduire les frais bancaires.

La confirmation, c'est faire supporter à la banque du vendeur le risque de retard de paiement ou de non-paiement de la banque de l'acheteur. C'est une spécificité du crédit documentaire et de la lettre de crédit stand-by. Une banque n'est pas obligée de confirmer un crédit documentaire si elle juge que les risques sont trop importants pour le pays acheteur.

Si une banque accepte de confirmer un crédit documentaire, donc de payer les documents conformes au vendeur, elle ne pourra plus se retourner contre celui-ci en cas de non-remboursement de la banque émettrice.

Dans certains pays, demander un crédit confirmé est un manque de confiance envers l'acheteur. L'exportateur demandera alors une confirmation silencieuse, c'est-à-dire à l'insu de l'acheteur.

À noter que le risque politique est couvert à 100 % par une banque de premier rang. Si vous aviez recours à une assurance-crédit (type COFACE), vous garderiez un pourcentage du risque à votre charge (franchise).¹

3.2- Typologie des crédits documentaires

Il est fréquent de classer les crédits documentaires selon qu'ils sont révocables, irrévocables ou irrévocables et confirmés.

Nous ne citerons que pour mémoire le crédit documentaire révocable. En effet, selon l'article 8 des anciennes règles et usances 50040 : « ce crédit peut être amendé ou annulé par la banque émettrice et/ou par le donneur d'ordre, à tout moment tant que les documents n'ont pas été présentés, et sans que le bénéficiaire en soit préalablement averti. Le crédit devient irrévocable dès que le bénéficiaire présente les documents à la banque réalisatrice. Ce type de crédit était très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité

¹LUCIAS (Laurence) et STUDER-LAURENS (Joselyne) : Opcit, p143 et 144.

pour le vendeur, qui aura intérêt à le refuser s'il est proposé par l'acheteur dans le cadre de la négociation commerciale ».

3.2.1- Crédit documentaire irrévocable (par défaut notifié et non confirmé)

C'est un engagement par la banque émettrice de payer contre des documents conformes avec les conditions et termes du crédit, c'est le type de crédit documentaire le plus courant.

En l'absence d'indication, un crédit sera réputé irrévocable. Malgré la sécurité qu'il apporte, il ne fait pas disparaître le risque d'impayés. En effet, tout dépend de la solvabilité de la banque émettrice et du pays dans lequel elle se situe. Le non-paiement peut résulter des événements suivants (liste non limitative) :

- ✓ la banque émettrice est insolvable ou déclarée en faillite
- ✓ les autorités du pays de l'acheteur prennent des décisions de nature à bloquer les transferts de fonds
- ✓ les comptes de la banque émettrice à l'étranger sont bloqués en raison de sanctions internationales ;
- ✓ le pays de la banque émettrice subit une catastrophe naturelle ou un conflit armé.

Autant de raisons qui peuvent retarder ou rendre le paiement du bénéficiaire impossible par la banque émettrice. La solution consiste pour l'exportateur à bénéficier d'un crédit irrévocable et confirmé.

3.2.2- Crédit documentaire irrévocable et confirmé

Le vendeur qui dispose d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé en sa faveur sera certainement payé s'il présente les documents requis, conformes aux conditions et termes du crédit.

La confirmation correspond à l'engagement irrévocable d'une deuxième banque. La banque confirmante est le plus souvent située dans le pays du bénéficiaire ou dans un pays où le risque politique est très faible, sauf cas très particuliers. La banque qui ajoute sa confirmation est nommée banque confirmante ou confirmatrice (confirming bank). La confirmation peut être donnée par différentes banques selon les conditions d'ouverture du crédit.

Trois cas sont envisageables :

- ✓ Le crédit documentaire a été ouvert irrévocable et doit être confirmé. La banque émettrice invite la banque notificatrice à ajouter sa confirmation. Celle-ci ajoute sa confirmation si elle en a convenance. Sa décision résulte de son appréciation du risque bancaire, du risque-pays, ainsi que de ses capacités financières à porter le risque. La banque confirmante peut cependant décider de partager le risque avec d'autres banques, dans le cadre d'une syndication, si le montant de crédit est élevé. Elle a aussi la faculté de partager le risque avec un assureur-crédit.

- ✓ Le crédit documentaire a été ouvert irrévocable avec la mention « mayadd » dans la rubrique « 4942 : instruction de confirmation ». La banque notificatrice contacte le bénéficiaire afin de connaître son besoin. Souhaite-t-il bénéficier d'une confirmation ? Dans l'affirmative, la banque notificatrice indique le niveau de la commission de confirmation. Si le bénéficiaire accepte, le crédit documentaire sera alors irrévocable et confirmé.
- ✓ Le crédit a été émis irrévocable non confirmé. Cependant, le bénéficiaire sollicite la banque notificatrice ou une autre banque pour bénéficier d'une confirmation à l'insu de la banque émettrice.

Quelle que soit la nature de la confirmation, la banque confirmante prélèvera une commission de confirmation pour couvrir son risque. Cette commission est calculée selon différentes modalités, par trimestre entier, tout trimestre commencé étant dû, par jour calendaire prorata temporis avec, dans tous les cas, un minimum de perception.¹

Figure 10 : schéma représentant le niveau de sécurité dans chaque type de crédit documentaire.



Source :LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : *Gestion des opérations import-export : Manuel*, Edition DUNOD, 2008, p137.

3.3- Les modes de réalisation du crédit documentaire

La réalisation d'un crédit documentaire correspond à l'acte par lequel la banque réalise ses engagements vis-à-vis du bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit.

Le crédit documentaire a pour vocation d'être utilisé, que le bénéficiaire présente des documents conformes ou non aux conditions du crédit. Le bénéficiaire est donc très attentif aux caractéristiques de la réalisation : mode, lieu et moment de la réalisation.

On distingue quatre modes de réalisation exposés ci-dessous :

3.3.1- Crédit réalisable par paiement à vue

L'exportateur est payé à vue par la banque notificatrice ou la banque désignée, contre des documents conformes. Si le crédit n'est pas confirmé, le paiement du bénéficiaire par la banque notificatrice suppose que celle-ci ait obtenu les fonds de la banque émettrice soit en débitant son compte dans ses livres, soit en attendant la réception des fonds selon les instructions données lors de l'ouverture du crédit documentaire.

¹MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian) et DEPREE (Dominique) : *Opcit*, p35 et 36.

la banque notificatrice ne règle les documents que si elle-même est certaine d'être remboursée. Dans l'attente, son paiement est réalisé « sauf bonne fin » car elle ne prend pas d'engagement ferme, contrairement à une banque confirmante.

3.1.2- Crédit réalisable par paiement différé

Le bénéficiaire du crédit a accordé un délai de paiement à l'importateur (le donneur d'ordre). Le crédit ne prévoit pas spécifiquement de tirage de traite pour matérialiser la créance. La réalisation intervient par la remise d'une lettre d'engagement de payer à une échéance déterminée, sur la base de documents conformes.

Dans la pratique, l'acheteur est en possession des documents et de la marchandise avant que le paiement au bénéficiaire ne soit effectif. Si la marchandise s'avère non conforme ou en cas de litige commercial, le donneur d'ordre peut être tenté d'entraver le paiement à échéance du crédit malgré la régularité des documents. Excepté les cas de fraude, et selon le principe de l'autonomie du crédit documentaire par rapport au contrat commercial, de telles tentatives n'aboutissent pas.

3.1.3- Crédit réalisable par acceptation

- Un crédit documentaire réalisable par acceptation se fonde sur deux mandats donnés par la banque émettrice à la banque désignée :
- La banque émettrice mandate la banque correspondante pour vérifier si les documents sont conformes avec les termes de l'accréditif.
- Si les documents présentés sont conformes, d'ordre et pour le compte de la banque émettrice, la banque correspondante ou la banque désignée devra accepter une traite tirée par le bénéficiaire sur la banque émettrice (ou sur la banque confirmante si le crédit est confirmé).

La traite émise par le bénéficiaire pourra être escomptée auprès d'une banque. Généralement, il s'agira d'un escompte avec recours, sauf s'il est pratiqué par la banque confirmante. La banque émettrice s'engage alors à couvrir la banque correspondante à l'échéance.

3.1.4- Crédit réalisable par négociation

La négociation d'un crédit documentaire induit que la banque émettrice a donné une autorisation à la banque désignée ou autre banque dans le pays du bénéficiaire d'acheter, c'est-à-dire de payer par avance, dans le cadre du crédit documentaire, le montant des documents présentés. La banque émettrice permet ainsi au bénéficiaire, s'il le souhaite, d'obtenir par anticipation le paiement de ses documents auprès de la banque autorisée à effectuer cette négociation, et elle s'engage à la rembourser.

le règlement du bénéficiaire sera effectué par la banque négociatrice du montant de la traite ou des documents sous déduction des commissions et des agios de négociation, si

elle accepte de négocier. En cas de non-paiement de la banque émettrice, un recours vis-à-vis du bénéficiaire (Sauf bonne fin).

Cependant, les banques savent que le paiement sauf bonne fin couvre uniquement le risque de non-paiement ou de délai de paiement de la banque émettrice et non l'erreur technique que pourrait commettre la banque négociatrice lors de l'examen des documents : « une irrégularité non relevée ».

Cela retarde de 8 à 15 jours l'avance de fonds car l'examen des documents par la banque émettrice nécessite un délai de transmission (délai postal) pour l'envoi des documents, majoré des 5 ou 7 jours ouvrés pour leur examen.

Si le bénéficiaire choisit de ne pas solliciter la négociation, il demande à la banque réalisatrice, qui lui a notifié/confirmé le crédit, d'adresser pour son compte les documents pour paiement à la banque émettrice sans bénéficier du financement par le biais de l'escompte. Le paiement interviendra à l'échéance prévue si le crédit est confirmé. Dans le cas contraire, le paiement ne sera obtenu de la banque réalisatrice que si les fonds sont disponibles. Le seul examen des documents sans qu'il y ait paiement ne constitue pas une négociation.¹

3.4- Les crédits documentaires spéciaux

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

- crédits revolving ;
- crédits transférables ;
- crédits adossés ou back to back ;
- crédits Green clause et Crédits Red clause.

3.4.1- Crédit « revolving »

Ce type de crédit documentaire évite à l'acheteur d'ouvrir plusieurs crédits dans le cadre d'un courant d'affaires régulier avec des expéditions de volume et de montant constant. Il se renouvelle selon des modalités diverses : montant global, nombre de renouvellements, périodicité, période validité. Par exemple, ce type de technique permet la remise en vigueur ou la reconduction automatique du crédit après la première utilisation dans les limites d'un plafond maximum autorisé.²

¹MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian) et DEPREE (Dominique) : Opcit, p38, 39, 40.

²LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) « commerce international » : Opcit, p162 et 163.

La clause de renouvellement « revolving clause » peut être cumulative, comme elle peut être non cumulative. Lorsque le renouvellement du montant est cumulatif, tout solde non utilisé d'une tranche est reporté sur la tranche suivante. En cas de renouvellement non cumulatif, tout solde non utilisé est perdu.

Le crédit peut prévoir une augmentation du montant chaque fois que le solde du crédit est inférieur à une certaine somme, ou chaque fois qu'une expédition d'une certaine quantité de marchandise a été effectuée. Dans ce dernier cas, la banque émettrice doit fixer un montant maximum du crédit. Certains crédits prévoient une clause de prorogation automatique de mois en mois, ou de trimestre en trimestre. Cette clause dite « evergreen », doit comprendre une validité ultime ou une possibilité de dénonciation par la banque émettrice après un préavis.¹

Tableau 16 : Tableau représentant les avantages et inconvénient du crédit « revolving »

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • L'exportateur bénéficie d'un engagement de la banque émettrice pour le montant total du contrat. • L'importateur sécurise ses approvisionnements pour toute la période du contrat sans avoir à se soucier de remettre en place des ouvertures de crédit vis-à-vis du fournisseur pour chaque livraison, d'où, souplesse et simplicité en fonction des clauses insérées dans le crédit documentaire 	<ul style="list-style-type: none"> • L'exportateur doit vérifier qu'en cas de retard d'une expédition ou de non-utilisation d'une tranche, le montant concerné peut être reporté sur les expéditions suivantes. • Le donneur d'ordre restreint ses capacités de faire émettre de nouveaux crédits documentaires car la banque émettrice comptabilise l'engagement pour la totalité du montant. La ligne crédit import est utilisée et donc indisponible pour d'autres transactions...

Source :LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : *commerce international*, édition DUNOD, 2010, p163.

3.4.2- Le crédit documentaire avec « red clause » ou «green clause »

A. Crédit avec « red clause » :

Ainsi appelé parce que, à l'origine, la clause était portée à l'encre rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit. C'est un crédit dans lequel se trouve incorporée une clause spéciale, autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer des avances au bénéficiaire avant présentation des documents. Cette clause est insérée à la demande expresse du donneur d'ordre et son libellé est fonction de ses instructions et des exigences de la banque émettrice.

Il précise le montant de l'avance autorisée ; dans certains cas, ce montant peut être égal à la totalité du crédit.

¹MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian) et DEPREE (Dominique) : *Opcit*, p 134.

Il est utilisé comme un moyen de financement en faveur du vendeur, avant l'expédition. Il intéresse donc des intermédiaires et des négociants travaillant dans des secteurs commerciaux qui exigent une certaine forme de préfinancement, et quand l'acheteur est disposé à accorder à son vendeur des conditions spéciales de ce genre.

Par exemple, il peut être utilisé par un importateur de laine, pour permettre à son vendeur australien d'obtenir des fonds pour régler ses propres fournisseurs, en bénéficiant d'une avance de la part de la banque australienne, soit sur une base non garante, soit contre la remise en garantie de documents provisoires tels que des certificats d'entrepôts (green clause).

Cette banque obtiendra le remboursement de l'avance, plus les intérêts, grâce au montant revenant au bénéficiaire australien, lorsque la laine aura été expédiée et les documents présentés conformément aux conditions du crédit. Si, toutefois, le bénéficiaire n'expédie pas la laine et ne rembourse pas cette avance par présentation des documents exigés par le crédit, la banque australienne réclamera le remboursement, intérêts compris, à la banque émettrice et cette dernière exercera un recours similaire contre le donneur d'ordre du crédit.

Il place ainsi la charge du remboursement final sur le donneur d'ordre (acheteur), lequel demeure responsable du remboursement des avances, si le bénéficiaire (vendeur) ne présente pas les documents exigés en vertu du crédit et se trouve également responsable de la totalité des frais encourus par les banques émettrice et notificatrice ou confirmatrice.¹

B. Crédit documentaire Green clause

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

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

Le crédit green clause comporte moins de risque qu'un crédit red clause, tant pour la banque qui procède à l'avance des fonds que pour l'importateur (donneur d'ordre).²

3.4.3- Crédit documentaire transférable

Le crédit documentaire transférable est un crédit documentaire irrévocable qui permet au bénéficiaire du crédit (premier bénéficiaire) de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires (bénéficiaires du transfert).

¹GARSUAULT (Philippe) et PRIAMI, (Stéphane) : *Opérations bancaires à l'international*, édition RB, 2015, p 123 et 142.

²MADOUI (Ahmed Seif Allah) : *Opcit*, p60.

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

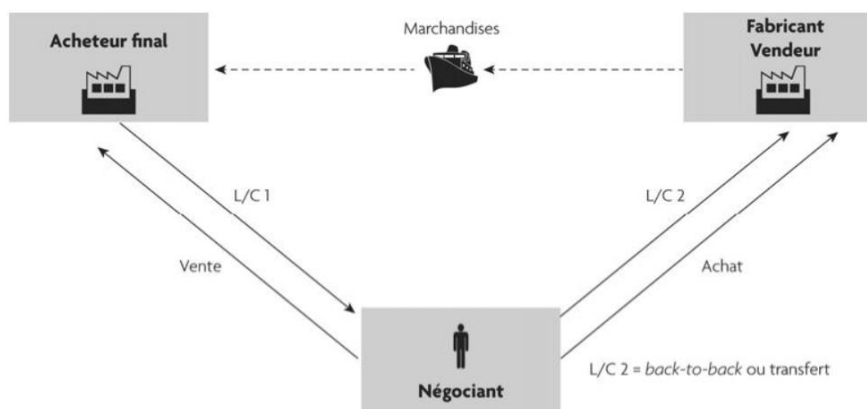
- ✓ Sécuriser l'opération vis-à-vis du fournisseur qui souhaite s'assurer du paiement du négociant.
- ✓ Financer l'opération, l'entreprise de négoce pouvant être amenée à régler le fournisseur avant la réalisation du crédit.¹

Tableau 17 : tableau représentant les avantages et inconvénients du crédit documentaire transférable.

Avantages pour le premier bénéficiaire	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Facile à mettre en œuvre. • Permet de gérer des affaires sans disposer de la trésorerie nécessaire, car cette technique ne mobilise pas de la ligne auprès de la banque transférante. • Si le crédit documentaire est confirmé, le transfert emporte l'engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur. 	<ul style="list-style-type: none"> • N'est pas toujours possible. • Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf montage spécifique. Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.

Source :LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : *commerce international*, édition DUNOD, 2010, p163.

Figure 11 : Schémas d'un crédit transférable.



Source : Martini, Hubert,Cazenove, Christian,Deprée, Dominique « Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : Guide pratique », Ed. 3, RB édition, 2019, p 136.

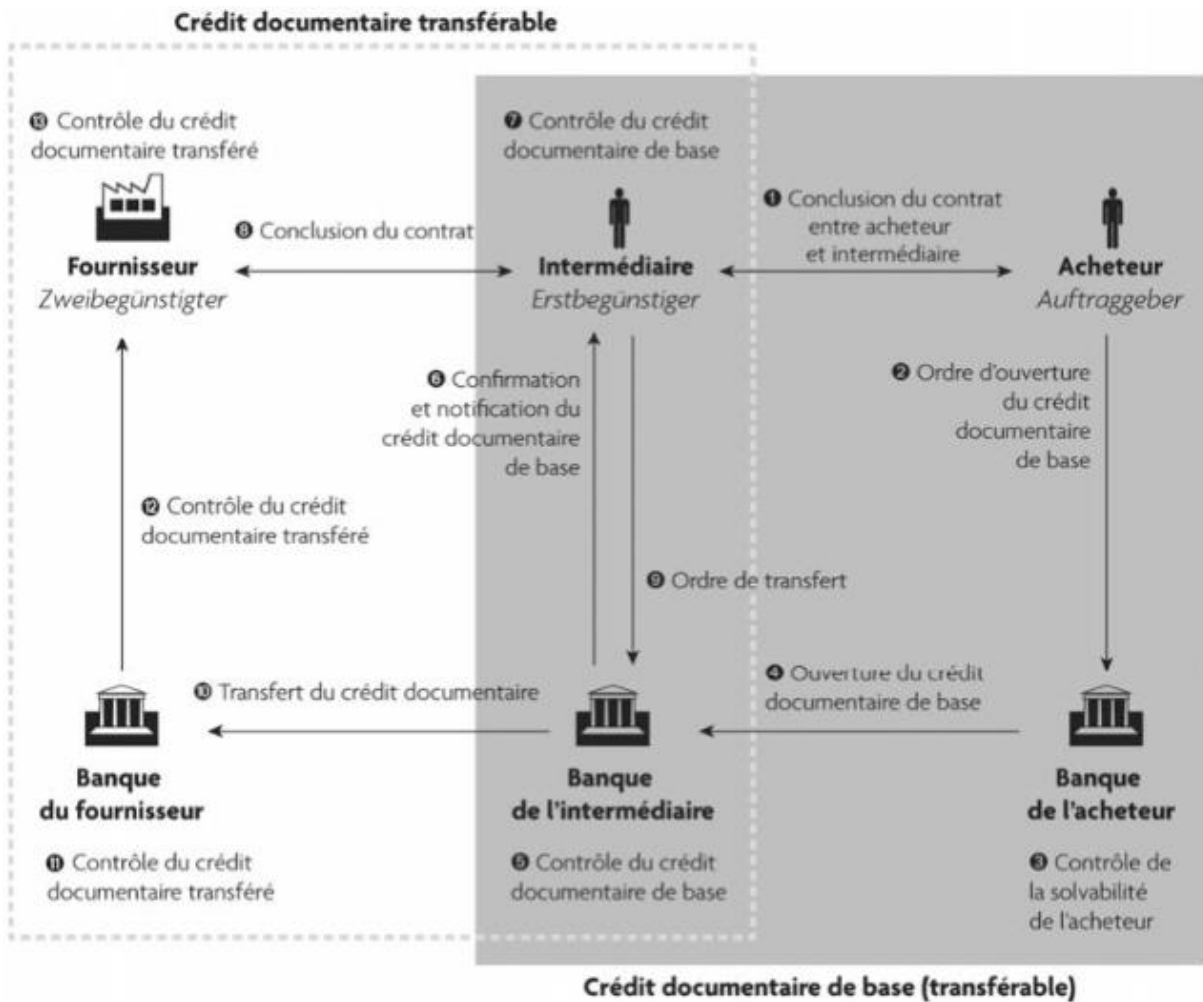
Dans un tel schéma, le négociant assume la responsabilité de premier bénéficiaire du crédit vis-à-vis du donneur d'ordre. Il est « l'exportateur » et, à ce titre, est responsable du respect des délais de fabrication, de livraison et de la préparation des documents.

¹LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) « commerce international » : Opcit, p163.

N'étant pas le fournisseur de la marchandise, il délègue cette responsabilité à un ou plusieurs fabricants qui auront le statut de seconds bénéficiaires. Ceux-ci n'ont aucun lien avec le donneur d'ordre.¹

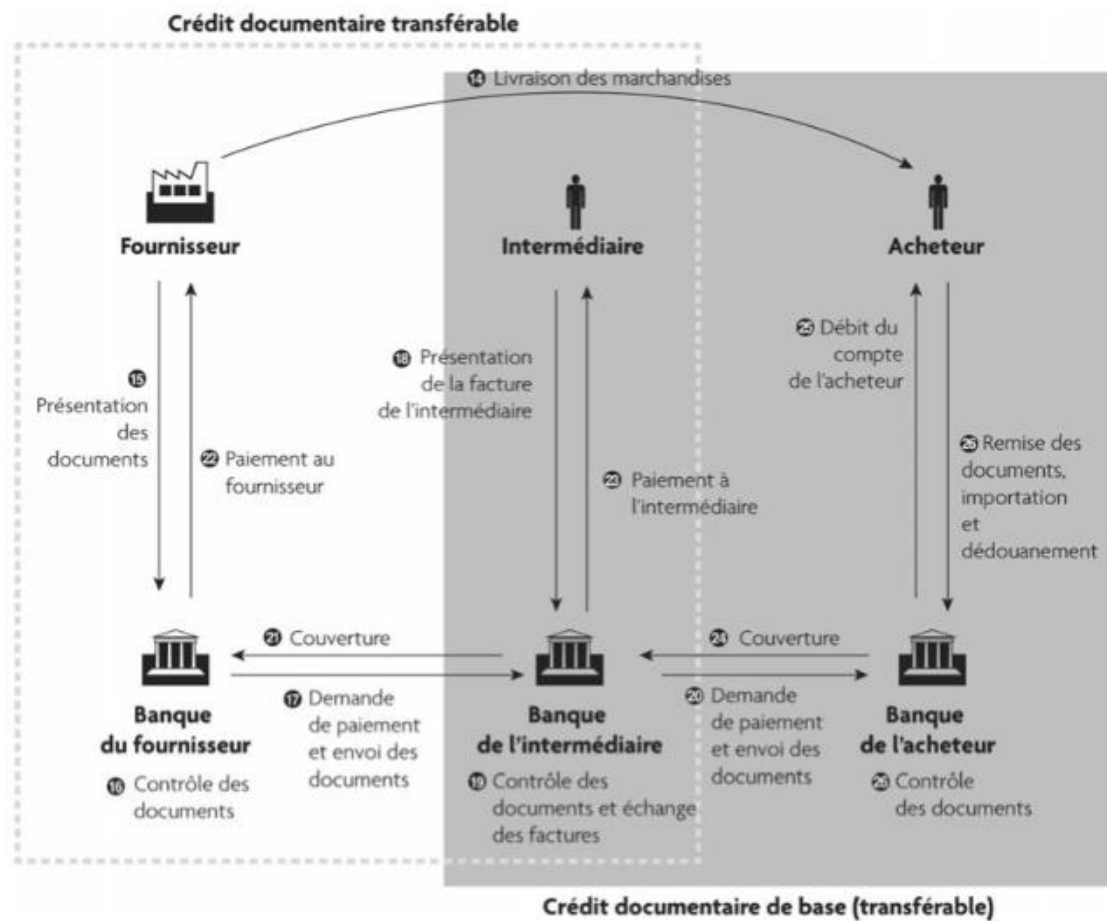
Le montage du crédit transférable est résumé dans les schémas suivants :

Figure 12 : Schéma d'un crédit transférable avec les 13 étapes détaillées.



Source :MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian) et DEPREE (Dominique) : Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : Guide pratique, édition RB, 2019, p137.

¹MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian) et DEPREE (Dominique) : Opcit, p 136.

Figure 13 : Schéma représentant l'utilisation d'un crédit transférable.

Source : MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian) et DEPREE (Dominique) : *Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : Guide pratique*, édition RB, 2019, p139.

3.4.4- Crédit documentaire adossé (back-to-back)

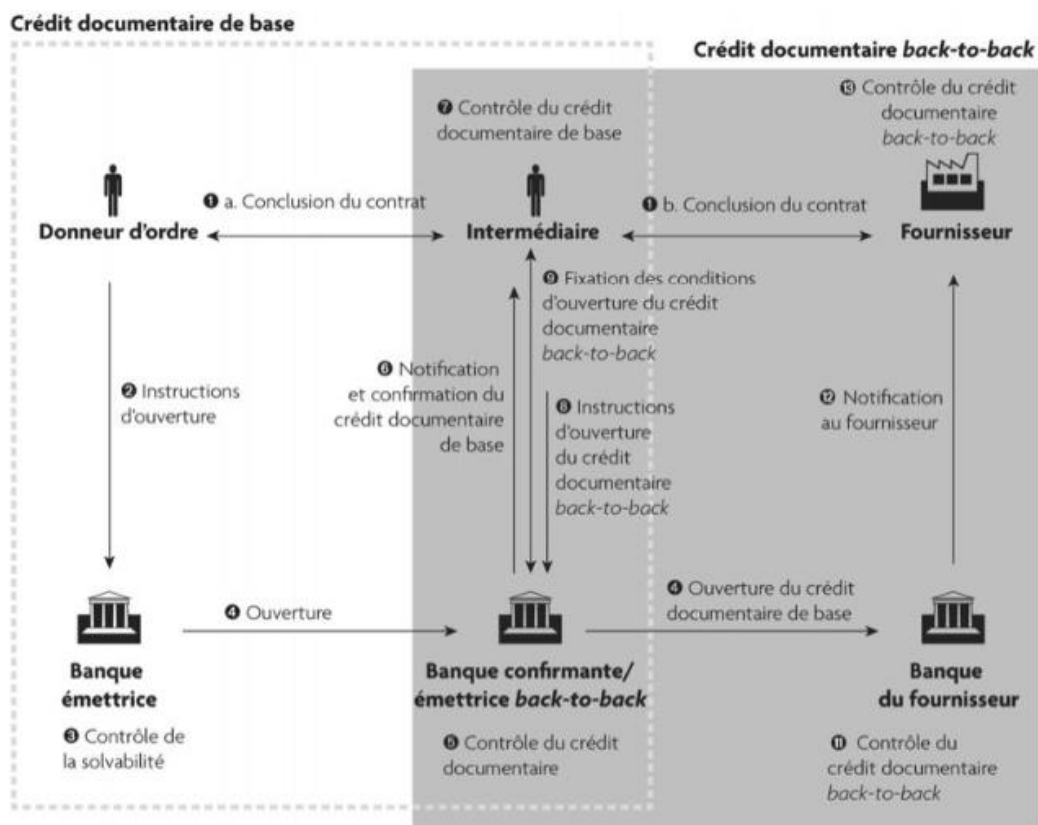
Si l'importateur refuse d'ouvrir un crédit documentaire transférable ou que l'exportateur ne désire pas que son client ait connaissance qu'il en sous-traite la réalisation, ce dernier peut adosser au crédit reçu de son client des crédits qu'il fait émettre en faveur de ses sous-traitants. La banque notificatrice ou confirmatrice du crédit reçu de

l'étranger devient alors aussi la banque émettrice du crédit documentaire que le bénéficiaire destine à son fournisseur. L'organisation de l'opération n'établit aucun lien juridique entre les deux crédits documentaires, contrairement au crédit documentaire transférable.

Le premier crédit sera appelé « crédit de base », l'autre sera qualifié de « contre-crédit ou crédit adossé ». Ce crédit adossé sera dénommé « concordant » s'il exige les mêmes documents que le crédit initial et donne seulement lieu à une substitution de facture. Si ils sont « non concordants », l'exportateur demande à ses fournisseurs d'autres documents que ceux exigés en premier lieu par son client.¹

Figure 14 : Schéma de déroulement d'un crédit documentaire back-to-back.

Ouverture du crédit documentaire de base et du crédit documentaire back-to-back

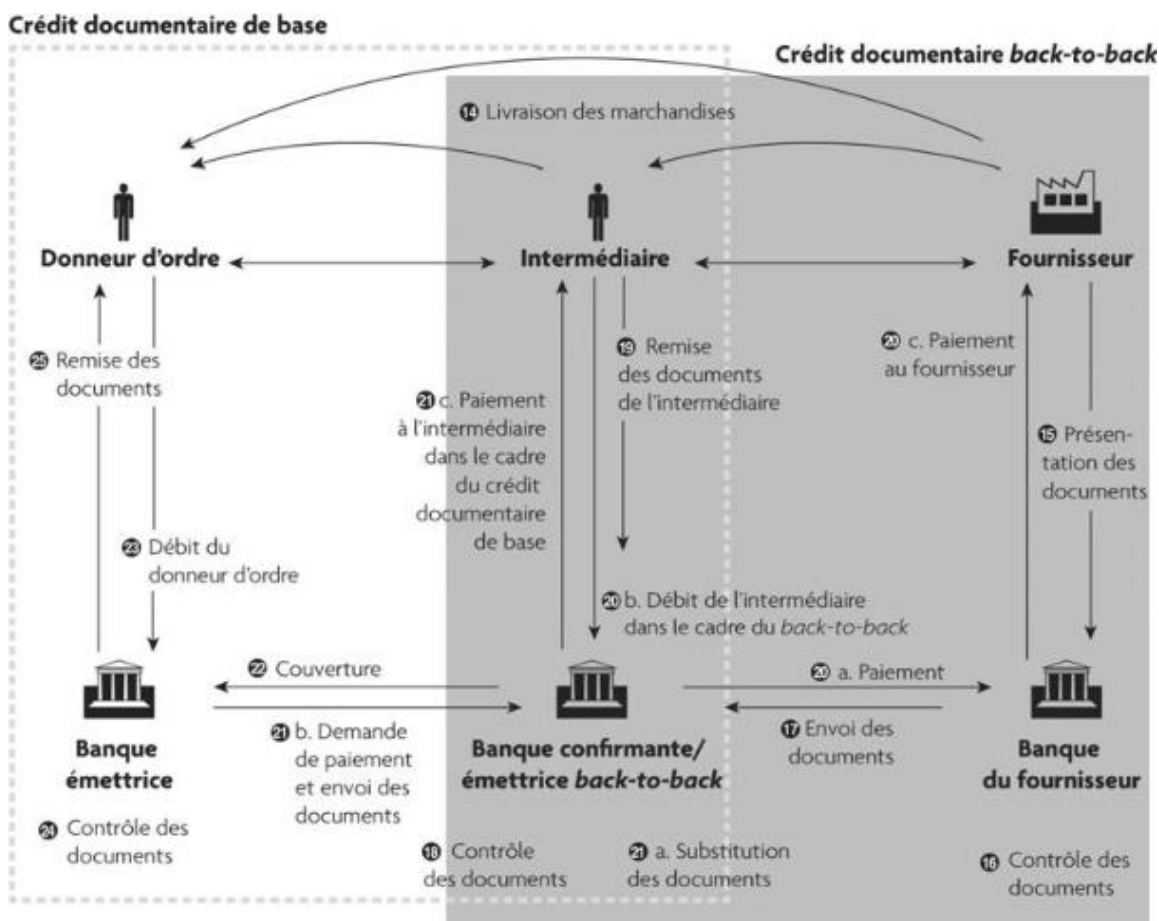


Source :MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian) et DEPREE (Dominique) : Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : Guide pratique, édition RB, 2019.p 153.

¹BERNET-ROLLANDE (Luc) : *Principes de technique bancaire*, édition DUNOD, 2015, p248.

Figure 15 : Schéma de déroulement d'un crédit documentaire back-to-back

➤ **Deuxième partie** : utilisation dans le cadre du crédit documentaire back-to-back



Source : MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian) et DEPREE (Dominique) : Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : Guide pratique, édition RB, 2019, p155.

3.5- Le processus et les modalités du crédit documentaire

3.5.1 L'ouverture du crédit documentaire

3.5.1.1- La négociation du crédit documentaire

Un crédit documentaire bien négocié constitue le premier maillon de la chaîne de sécurisation tant pour le vendeur que pour l'acheteur, sachant que ce dernier dispose, par

ailleurs, d'autres moyens pour se prémunir du risque fournisseur (mise en place de garanties de marché).

Cela étant dit, la simple mention du terme « crédit documentaire » dans un contrat commercial est insuffisante pour répondre aux besoins des partenaires. L'expérience montre que si les caractéristiques du crédit documentaire n'ont pas été précisées lors de la négociation commerciale, le bénéficiaire encourt le risque de se voir notifier un crédit n'offrant pas les spécificités attendues. L'analyse du message Swift d'émission du crédit documentaire permet de constater le niveau élevé de détail que requiert ce type de technique.

Si l'acheteur et le vendeur décident d'utiliser le crédit documentaire, c'est que chacun des contractants y trouve une réponse efficace à son besoin de sécurisation.

Le vendeur souhaite se protéger :

- ✓ de la carence temporaire ou définitive de son client, qu'il soit un acheteur public ou privé ;
- ✓ de la défaillance de la banque émettrice ;
- ✓ du risque lié au pays dans lequel la banque émettrice est située.

La sécurisation est obtenue dans le premier cas par un crédit documentaire irrévocable non confirmé ou notifié ; dans le second cas par un crédit documentaire irrévocable et confirmé. Quant à l'acheteur, il se préoccupe de la bonne exécution du contrat par le vendeur, du respect par ce dernier des clauses contractuelles. Son souci principal concerne les performances attendues des équipements, la bonne qualité des produits commandés, le respect des délais de livraison. Autant de raisons qui justifient l'utilisation du crédit documentaire par l'acheteur.

Le contrat commercial est l'objet d'une négociation entre l'acheteur et le vendeur et il est logique qu'il en soit de même pour le crédit documentaire.

Dans la pratique, chaque rubrique du crédit documentaire mérite une attention particulière. Des conditions mal négociées peuvent entraîner de graves difficultés qu'il sera difficile de gérer dans les temps impartis et qui généreront des surcoûts.

- Quel type de crédit documentaire ?
- Quel mode de réalisation choisir ?
- Quels documents accepter dans le crédit documentaire ?
- Les dates-clés du crédit documentaire
- Conditions relatives aux documents.¹

3.5.1.2- L'ouverture du crédit documentaire

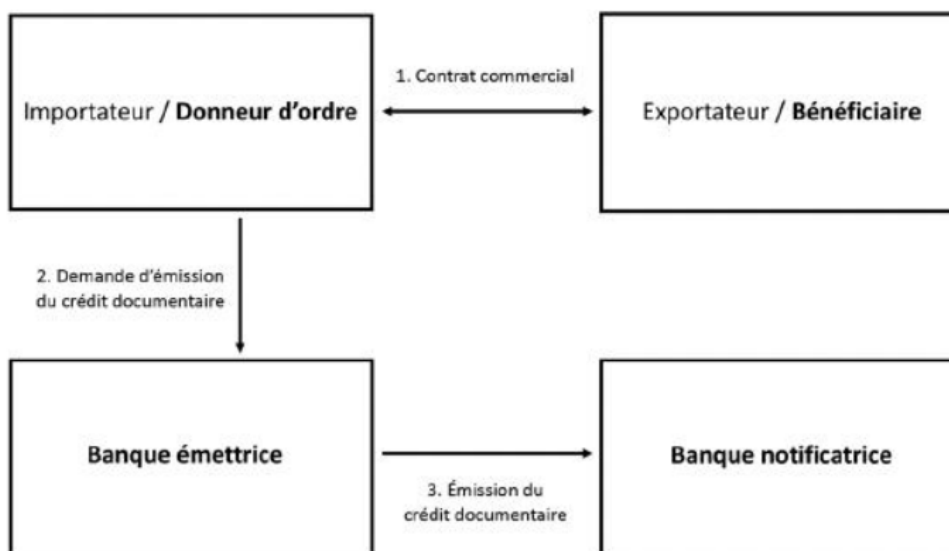
¹MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian) et DEPREE (Dominique) : Opcit, p53 et 54.

L'acheteur importateur et le vendeur exportateur formalisent leurs engagements respectifs dans un contrat commercial. Notamment les conditions de paiement prévoyant un règlement par crédit documentaire. Contrairement à l'encaissement documentaire ou l'exportateur et à l'initiative du paiement ici c'est l'importateur qui demande à sa banque d'émettre le crédit documentaire.

La demande d'ouverture du crédit documentaire par l'importateur à sa banque va reprendre les termes généraux du contrat commercial ou faire référence à la facture pro-forma (prix, nature de la marchandise, quantité...). Cette demande est un engagement contractuel matérialisant les liens juridiques entre l'importateur et sa banque. Nous pouvons préciser que le crédit documentaire est juridiquement autonome vis-à-vis du contrat commercial même si une quelconque référence à celui-ci est inclus dans le crédit.

Pour la banque l'émission d'un crédit documentaire doit faire l'objet d'une autorisation de crédit (engagement par signature). Le client a-t-il déjà une ligne de crédit et, le cas échéant, cette ligne est-elle disponible pour y imputer une nouvelle utilisation ? Si oui, la banque va l'intégrer dans la ligne autorisée. Si le client ne bénéficie pas d'une telle ligne. La banque va procéder à une analyse financière sur la solvabilité de son client et sa capacité d'honorer ses engagements à l'échéance. Parfois l'analyse financière du bilan et du compte de résultat de l'entreprise n'est pas toujours suffisante. Dans ce cas, la banque étudie les aspects techniques de la transaction quand continue de son caractère international et de l'éventuelle complexité du montage documentaire.¹

Figure 16 : Émission du crédit documentaire.



Source :LEBOITEUX (David) et CAGNONCLE (Claude) : *Trade Finance*, édition RB 2020, p66.

¹LEBOITEUX (David) et CAGNONCLE (Claude) : *Trade Finance*, édition RB 2020, p65 et 66.

L'ouverture d'un crédit documentaire par une banque n'est pas automatique. En effet pour le banquier, il s'agit d'un engagement irrévocable et donc d'un risque de crédit qui nécessite une analyse de solvabilité selon des critères d'appréciation tels que :

- analyse du donneur d'ordre («client de la banque») : situation financière, notoriété, compétence de l'entreprise... ;
- analyse de la marchandise : peut-elle servir de gage-marchandises ? Existe-t-il un marché réel pour celle-ci ? (« garantie marchandise » relativement illusoire dans la majorité des cas) ;
- analyse du fournisseur : notoriété, fraude... ;
- analyse du pays fournisseur : situation géopolitique, situation financière ;
- analyse des intermédiaires : transitaires, affréteurs ;
- analyse des conditions de vente ou d'achat et des documents requis selon la demande d'ouverture de crédit.¹

Les rubriques essentielles d'une demande d'ouverture de crédit documentaire sont:

- Noms et adresses des parties (acheteur/vendeur).
- Description des marchandises/services.
- montant/devise
- Nature du crédit documentaire
- Mode de réalisation
- Incoterm
- Date limite d'expédition
- Lieu d'expédition
- Lieu de destination
- Expéditions partielles
- Transbordement
- Liste des documents exigés
- Délai de présentation des documents
- Frais bancaires.²

3.5.1.3- Notification du crédit documentaire

Une fois que le message d'ouverture de crédit a été authentifié par la banque notificatrice, celle-ci informe le bénéficiaire par fax puis par courrier de l'ouverture du crédit. Elle accompagne la copie du message Swift (ou plus rarement du télex), d'une lettre type et du détail des commissions et frais bancaires à prévoir.

¹LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) « *Gestion des opérations import-export* » : Opcit, p 137.

²LUCIAS (Laurence) et STUDER-LAURENS (Joselyne) : Opcit, p147, 148, 149.

Le vendeur vérifie le message Swift de notification et sa conformité aux conditions du contrat commercial. Si des modifications s'avèrent nécessaires, le bénéficiaire doit contacter le donneur d'ordre afin qu'il demande à la banque émettrice de procéder à l'amendement du crédit. Plus rarement, lorsque le bénéficiaire a un doute sur la bonne volonté de l'acheteur (donneur d'ordre) à modifier le crédit, le bénéficiaire sollicite la banque émettrice (par le biais de la banque notificatrice) pour qu'elle donne sa position par rapport aux amendements envisagés et qu'elle transmet les modifications souhaitées au donneur d'ordre. Les frais de modification sont soit à la charge du bénéficiaire soit du donneur d'ordre en fonction du motif de l'amendement (et aussi du rapport de force entre bénéficiaire et donneur d'ordre)

Si les conditions du crédit sont acceptées, le bénéficiaire se mobilise pour remplir des obligations et expédier la marchandise dans les conditions prévues au crédit.¹

3.5.1.4- L'expédition des marchandises

En prenant soin de respecter la date limite d'expédition fixée au crédit, le vendeur expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévus au contrat.²

3.5.2- La réalisation d'un crédit documentaire

3.5.2.1- La présentation des documents

Après avoir satisfait à ses obligations¹, le bénéficiaire présente les documents à la banque désignée en réalisation du crédit. La réalisation du crédit s'effectue en une ou plusieurs fois, selon que les expéditions partielles sont autorisées ou non. L'exportateur doit en permanence garder à l'esprit que le paiement est lié à la présentation de documents conformes aux conditions et termes du crédit. Il s'agit du principe de la force exécutoire des documents : même si le bénéficiaire a réalisé parfaitement le contrat, la banque ne paiera que contre des documents conformes au crédit.³

Les documents doivent être présentés à la banque réalisatrice dans les 21 jours de la date d'expédition si la présentation contient un original de document de transport. Le crédit peut raccourcir ce délai ou l'allonger.

La banque réalisatrice le cas échéant et la banque émettrice, ont chacune cinq jours ouvrés pour vérifier les documents et donc pour formuler les réserves. Le décompte des 5 jours se fait à partir du lendemain de la réception des documents par la banque. Les réserves ne peuvent être formulées qu'en une seule notification. Bien évidemment si une nouvelle présentation des documents est faite suite à des documents irréguliers, la banque revérifiera les documents selon les délais réglementaires mais acceptera la présentation sous la double

¹LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) « *Gestion des opérations import-export* » : Opcit, p138.

²MADOUI (Ahmed Seif Allah) : Opcit, p 62.

³MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian) et DEPREE (Dominique) :Opcit, p107.

condition: documents présentés dans les délais requis (généralement 21 jours à compter de la date d'expédition) et dans la validité du crédit.¹

La banque va les examiner et déterminer si la présentation est conforme au terme du crédit. Le délai de vérification est encadré, c'est-à-dire que la banque dispose d'un délai maximum de 5 jours ouvrés suivant le jour de présentation pour examiner les documents. Il est de même pour la banque émettrice, en bout de chaîne, qui dispose d'un délai identique.²

Les documents qu'ils doivent être présentés se présentent comme suit :

a) La facture commerciale :

Elle atteste de la créance de l'exportateur sur l'importateur et décrit la marchandise reprise en rubrique 45A du message Swift MT 700

- ✓ Facture établie par le bénéficiaire et, sauf stipulations contraires dans le crédit, adressée au donneur d'ordre du crédit documentaire (RUU 600 – article 18).
- ✓ Si cela est demandé dans le crédit, signature et authentification de la facture par un notaire ou par une chambre de commerce et/ou légalisée par un consulat¹.
- ✓ La désignation de la marchandise, sa valeur et son prix à l'unité correspondent-ils exactement à ce qui figure dans le crédit?
- ✓ Vérifier que la description de la marchandise ne contient pas d'expressions telles que « usagé », « à l'état de neuf », « remis à neuf... », Sauf si les dispositions du crédit l'autorisent expressément.
- ✓ Concordance du nombre de colis, marquage des caisses, quantités, poids bruts et nets, indiqués sur la facture, avec les mentions reportées sur les documents d'expédition et les autres documents.
- ✓ Vérifier que le montant de la facture¹² ne dépasse pas celui du crédit documentaire ou, en cas de livraisons partielles, le solde du crédit documentaire.
- ✓ En cas de livraisons partielles, vérifier que le montant facturé¹³ correspond à la quantité expédiée.
- ✓ Conformité des conditions de livraison (sortie usine, FOB, CFR, etc.) avec les indications du crédit documentaire.

b) Les documents de transport :

On distingue les documents selon les moyens de transport utilisés : connaissance maritime, lettre de voiture internationale pour la route (CMR) ou pour le transport ferroviaire, ou lettre de transport aérien.

1- Connaissance maritime :

- ✓ Le connaissance indique-t-il le nom du transporteur ?

¹MARTINI (Hubert) : Opcit, p190.

²LEBOITEUX (David) CAGNONCLE (Claude) Opcit, p76.

- ✓ Authentification par le transporteur ou un agent dénommé agissant au nom ou pour le compte du transporteur, ou par le capitaine ou un agent dénommé agissant au nom ou pour le compte du capitaine (RUU 600 – articles 19 et 20 des RUU 600).
- ✓ L'adresse figurant sur le connaissement correspond-elle aux prescriptions du crédit (c'est-à-dire à ordre, à une adresse déterminée à ordre ou directement à une adresse sans mention à ordre) ?
- ✓ L'endossement (si nécessaire) du connaissement a-t-il été effectué ?
- ✓ L'adresse à notifier (« notify... ») concorde-t-elle avec celle qui est indiquée dans le crédit ?
- ✓ Le connaissement présenté est-il un connaissement « on board » (à bord) ou « shipped » (expédié) ?
- ✓ Le connaissement comporte-t-il une mention « on deck » (en pontée) ?
- ✓ Le connaissement est-il intitulé « charter party » (charte-partie) ?
- ✓ Le port de chargement et le port de déchargement concordent-ils avec les dispositions du crédit ?
- ✓ En relation avec le navire et/ou le port de chargement et/ou le port de déchargement, le document contient-il l'indication « prévu » (« intended ») ou une mention similaire ?
- ✓ Si le connaissement mentionne un transbordement de la marchandise, celui-ci n'est-il pas interdit par les termes du crédit ?
- ✓ S'il y a transbordement, le connaissement couvre-t-il l'ensemble du trajet ?
- ✓ Les marques, poids, etc. concordent-ils avec ceux qui sont indiqués dans les autres documents ?
- ✓ Les mentions éventuelles concernant le paiement du fret sont-elles conformes aux conditions de livraison fixées dans le crédit ?
- ✓ Les frais de transport¹⁵ indiqués dans le connaissement correspondent-ils à l'Incoterm choisi ?
- ✓ Les frais de transport additionnels sont-ils cohérents avec l'Incoterm choisi ?
- ✓ La date d'expédition figurant sur le connaissement correspond-elle à celle mentionnée dans le crédit documentaire ?
- ✓ Si le crédit ne mentionne pas une période déterminée au cours de laquelle les documents doivent être présentés, ceux-ci sont-ils présentés dans les 21 jours qui suivent la date de l'expédition [c'est-à-dire la date d'émission du connaissement ou la date d'une éventuelle annotation « on board », ou en tout cas avant la date d'expiration du crédit ?
- ✓ Le connaissement est-il net (« clean »), c'est-à-dire ne contient-il aucune mention de défectuosité de l'emballage ou de la marchandise ?
- ✓ Les modifications éventuelles apportées au connaissement ont-elles été authentifiées ?
- ✓ Le connaissement présenté constitue-t-il un jeu complet d'originaux dûment signés ?

2- La lettre de transport aérien :

Elle représente le contrat de transport aérien et contient des indications concernant l'itinéraire de la marchandise, son maniement et la livraison au destinataire

- ✓ L'aéroport de départ et l'aéroport de destination, le destinataire, correspondent-ils aux termes du crédit ?
- ✓ La lettre de transport aérien indique-t-elle le nom du transporteur ?
- ✓ La signature ou la marque d'authentification du transporteur peut-elle être identifiée comme étant celle du transporteur ?
- ✓ Si le document est signé ou authentifié par un agent dénommé agissant au nom ou pour le compte du transporteur, indique-t-il le nom et la fonction du transporteur ?
- ✓ L'indication concernant le paiement du fret est-elle conforme aux conditions du crédit ?
- ✓ La date effective¹⁸ du vol est-elle indiquée dans la lettre de transport aérien ?
- ✓ Présente-t-on l'exemplaire destiné à l'expéditeur, c'est-à-dire une copie portant la mention « original for shipper » ou une expression similaire ?

Contrairement au connaissement maritime, qui représente la marchandise, les autres documents de transport, le certificat d'origine ou encore les documents d'accompagnement (EUR 1, ATR1, copie d'EX A ou EX C – déclaration d'exportation visée par les douanes de façon électronique par le système DELTA...) ne matérialisent pas la marchandise à laquelle ils se rapportent. C'est pour cette raison que le destinataire d'un envoi aérien ou ferroviaire peut prendre livraison de la marchandise sans être amené à produire le document de transport correspondant.

c) Les documents d'assurance :

Le document d'assurance (police ou certificat) est la preuve que la marchandise est assurée et que celui du vendeur ou de l'acheteur à qui revenait de l'assurer a rempli cette obligation. L'assurance doit couvrir au minimum la valeur CIF de la marchandise, majorée de 10 %. La valeur CIF inclut normalement le prix net de la marchandise (après déduction des remises), ainsi que les frais d'emballage, de transport et d'assurance.

Les RUU recommandent aux parties concluant un crédit documentaire de décrire clairement les risques que l'assurance doit couvrir et d'éviter les formules imprécises, telles que « risques habituels » ou « risques courants ».

« En effet, si les risques couverts par l'assurance ne sont pas mentionnés clairement dans le crédit, la banque acceptera les documents d'assurance tels qu'ils lui sont présentés et n'assumera aucune responsabilité pour tout risque non couvert » (RUU 600 – article 28).

Documents d'assurance :

- Le document d'assurance présenté est-il l'original et indique-t-il éventuellement le nombre d'originaux ? (Si le document comporte plusieurs originaux, le jeu complet est requis).
- L'endossement (si requis) figure-t-il au dos du document ?
- La description de la marchandise, les marques, l'itinéraire et le nom du bateau concordent-ils avec les indications se trouvant dans les documents de transport et la facture commerciale ?
- Le montant assuré est-il libellé dans la même monnaie que le crédit documentaire ?
- Le montant assuré correspond-il au moins au montant minimum de couverture exigé ?
- Tous les risques énumérés dans le crédit figurent-ils mot pour mot dans le document d'assurance ?
- Le document d'assurance a-t-il été émis au plus tard à la même date que le document de transport ou à une date antérieure ?
- Si la marchandise a été chargée en pontée (« on deck »), le document d'assurance couvre-t-il les risques « on deck » ?

d) Le certificat d'origine :

- L'origine de la marchandise indiquée dans le document correspond-elle à ce qui est spécifié dans le crédit ?
- Le certificat d'origine a-t-il été signé ?
- A-t-il été authentifié et/ou légalisé par les autorités désignées dans le crédit ?

e) La lettre de change :

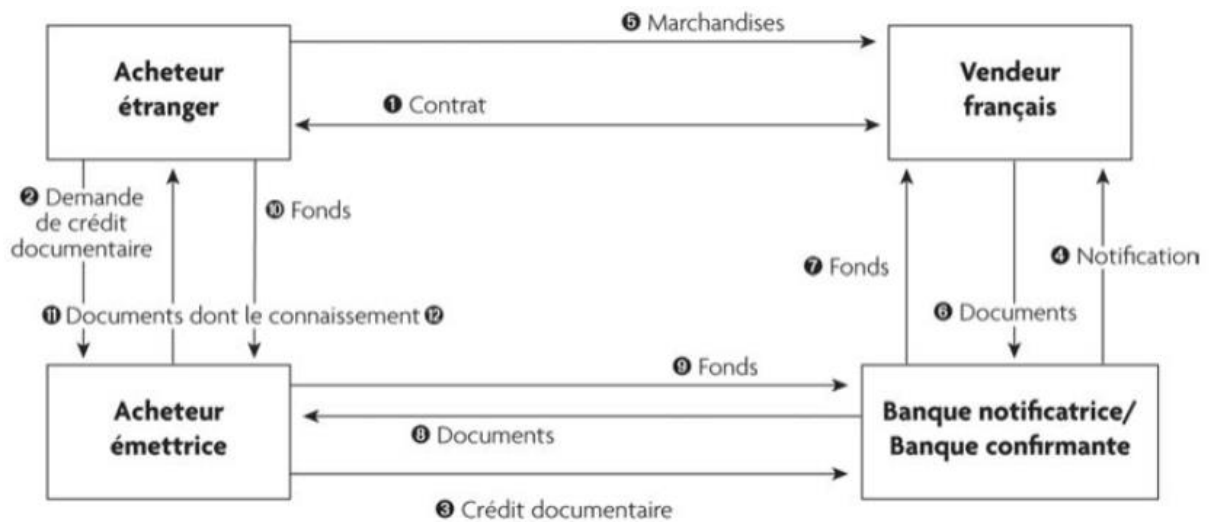
- Le montant de la lettre de change est-il conforme aux dispositions du crédit documentaire (montant unique ou résultant du fractionnement des expéditions) ?
- Le montant de la lettre de change ne doit en aucun cas dépasser le montant de la facture, sauf si le crédit l'autorise expressément, par exemple s'il stipule que des intérêts viendront s'ajouter au montant.
- Les montants en lettres et en chiffres concordent-ils ?
- La lettre de change est-elle payable selon les modalités du crédit (« à vue », « à terme ») ?
- La lettre de change est-elle datée et tirée conformément aux prescriptions du crédit ?
- La lettre de change a-t-elle été signée ?
- L'endossement (si requis) figure-t-il au dos de la lettre de change¹

3.5.2.2- Le déroulement du crédit documentaire

Le crédit documentaire est une procédure composée d'un ensemble d'étapes caractéristiques détaillées dans le schéma suivant.

¹MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian) et DEPREE (Dominique) :Opcit, p111, 112, 113, 114.

Figure 17 : schéma représentant le déroulement du crédit documentaire.



Source : MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian) et DEPREE (Dominique) : *Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : Guide pratique*, édition RB, 2019, p47

1) La conclusion du contrat :

Acheteur et vendeur ont conclu un contrat qui prévoit un paiement par crédit documentaire

2) Instruction d'ouverture du crédit documentaire :

Des formulaires pré-imprimés, généralement alignés sur le système de codification Swift (champs numérotés), sont mis à la disposition des acheteurs et des donneurs d'ordres. Les banques proposent, de plus en plus souvent, à leurs clients l'ouverture de crédits documentaires par l'intermédiaire d'une plate-forme Internet sécurisée.

Le formulaire regroupe un ensemble de mentions indispensables pour assurer le bon déroulement du crédit documentaire : le type de crédit, la banque émettrice, la banque notificatrice, le bénéficiaire, le mode de réalisation, les documents requis, le montant et l'Incoterm choisi, la nature de la marchandise, la date limite d'expédition, la validité du crédit documentaire.

Les documents requis sont le plus souvent : la facture commerciale, un document de transport indiquant fret payé ou payable à destination, le certificat d'assurance si la vente se fait selon un Incoterm CIF/CIP, la liste de colisage, le certificat d'origine.

Il faut noter que seules les obligations documentaires sont opposables au vendeur. Les banques effectueront un contrôle des documents et uniquement des documents requis.

3) Ouverture du crédit par la banque émettrice :

Après une analyse du risque, et éventuellement la constitution d'une provision partielle ou totale du montant du crédit, la banque émettrice émet un message Swift (MT 700) pour l'ouverture du crédit à une banque correspondante à l'étranger (la banque notificatrice). La banque émettrice peut demander à la banque notificatrice d'ajouter sa confirmation. Cette banque deviendra alors banque confirmante, ce qui augmente la qualité de la créance détenue par le vendeur.

4) Notification du crédit documentaire au bénéficiaire :

Dès que le message d'ouverture de crédit a été authentifié par la banque notificatrice, celle-ci en informe le bénéficiaire par fax, puis par courrier. Elle accompagne la copie de l'ouverture d'une lettre-type et du détail des commissions et des frais bancaires. Elle assume aussi un rôle de conseil au bénéficiaire en lui indiquant les contradictions éventuelles dans l'ouverture ou les conditions qui peuvent lui être défavorables.

Le vendeur vérifie le contenu du message Swift de notification et sa conformité avec les conditions du contrat commercial. Si des modifications s'avèrent nécessaires, le bénéficiaire doit contacter le donneur d'ordre afin qu'il demande à la banque émettrice de procéder à l'amendement du crédit.

Plus rarement, lorsque le bénéficiaire a un doute sur la bonne volonté de l'acheteur (donneur d'ordre) à modifier le crédit, il sollicite la banque émettrice (par l'intermédiaire de la banque notificatrice) pour qu'elle donne sa position sur les amendements envisagés et qu'elle transmette les modifications souhaitées au donneur d'ordre. Les frais de modification sont soit à la charge du bénéficiaire, soit à celle du donneur d'ordre en fonction du motif de l'amendement (et aussi du rapport de force entre le bénéficiaire et le donneur d'ordre).

Si les conditions du crédit sont acceptées, le bénéficiaire peut alors remplir ses obligations et expédier la marchandise dans les conditions prévues au crédit.

5) Expédition de la marchandise avant la date butoir

Le vendeur expédie la marchandise selon le mode de transport et l'Incoterm prévus au crédit avant la date limite d'expédition.

Rappel : la banque qui est chargée de recevoir les documents, de les analyser pour payer à vue ou à usance, accepter ou négocier s'appelle la banque réalisatrice. Dans un crédit documentaire export, le crédit est souvent réalisable aux caisses de la banque notificatrice ou de la banque confirmante⁵⁵. On parle de banque désignée pour réaliser le crédit ou de banque réalisatrice. Plus rarement, le crédit est réalisable uniquement aux caisses de la banque émettrice.

6) Présentation des documents

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

7) Paiement du bénéficiaire

Cas où le crédit est confirmé : si les documents présentent l'apparence de conformité, le bénéficiaire est payé par la banque confirmante (réalisation par paiement à vue). Le vendeur s'est dessaisi de la marchandise et est payé quelques jours plus tard.

La banque émettrice dispose de 5 jours en RUU 600 pour analyser les documents et émettre d'éventuelles réserves.

À la différence de la banque confirmante, la banque non confirmante ne supporte pas le risque technique. Cela signifie que tant que les documents ne sont pas reconnus conformes par la banque émettrice, le paiement de la banque réalisatrice est réalisé « sauf bonne fin ».

8) Transmission des documents à la banque émettrice

Le crédit est confirmé : si le crédit documentaire est confirmé et payable à vue, les documents sont transmis à la banque émettrice et, par ailleurs, le paiement sera effectué par la banque confirmante selon les délais de remboursement spécifiés dans l'accréditif.

Le crédit est non confirmé : les documents sont transmis à la banque émettrice avec un appel de fonds (si les documents sont conformes) ou « à l'encaissement » si les documents ne sont pas conformes. La banque émettrice garde sa liberté d'appréciation et dispose de la possibilité de demander à l'acheteur d'accepter les irrégularités. En fonction du sort réservé à cette remise de documents, la banque émettrice paie si les irrégularités sont levées. Dans le cas contraire, elle retourne les documents à la banque notificatrice.

Si le crédit est réalisable aux caisses de la banque émettrice (ce qui induit que le crédit n'a pas été confirmé officiellement⁵⁶ par une autre banque), les documents sont directement transmis par la banque notificatrice à la banque émettrice chargée de réaliser le crédit. Le bénéficiaire a la possibilité de solliciter un contrôle des documents par la banque notificatrice afin de ne pas transmettre des documents irréguliers. Cette solution est moins confortable pour le bénéficiaire

9) Remboursement de la banque notificatrice.

En fonction des modalités de remboursement entre les banques prévues dans les instructions « banque à banque » de l'accréditif, la banque émettrice est tenue de rembourser la banque réalisatrice si celle-ci a effectué le paiement de l'opération.

Si le crédit est confirmé : la banque émettrice doit rembourser la banque confirmante. Cependant, si les documents ne s'avèrent pas conformes, la banque émettrice pourra refuser de rembourser la banque confirmante ou pourra exiger la restitution des fonds dans le cas où son compte aurait été débité précédemment.

Si le crédit est non confirmé : soit la banque réalisatrice a fait un appel de fonds et ceux-ci ont été envoyés après que la banque émettrice a vérifié la conformité des documents. Néanmoins, lorsque la banque émettrice rembourse la banque notificatrice avant d'avoir reçu les documents – ce qui est très fréquent (crédit réalisable aux caisses de la banque notificatrice) –, celle-ci se réserve le droit de réclamer ultérieurement les fonds à la banque notificatrice si cette dernière a payé des documents qui s'avèrent non conformes.

Remarque : si le crédit est réalisable par paiement différé et que les documents sont conformes, le paiement se fera à échéance par la banque confirmante qui a donné son engagement irrévocable de paiement ou par la banque notificatrice non confirmante sous réserve que cette dernière ait obtenu les fonds de la banque émettrice.

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

Pour obtenir les documents indispensables au retrait des marchandises, le donneur d'ordre doit payer les documents. La banque émettrice a préalablement vérifié les documents, puis débité le compte du donneur d'ordre (l'acheteur), avant de lui remettre la liasse documentaire.

Dans certains pays, la réglementation locale oblige les banques à provisionner tout ou partie du montant du crédit. Les fonds sont prélevés lors de l'émission du crédit, puis déposés sur un compte séquestre. Cette mesure a notamment pour but de vérifier que l'acheteur dispose de liquidités suffisantes, ou encore qu'il a acquis les devises nécessaires au paiement. Dans d'autres cas, la banque émettrice exige une provision totale ou partielle pour diminuer son risque sur le donneur d'ordre (l'acheteur).

Bien évidemment, lors de la levée des documents, la banque émettrice débite l'acheteur sous déduction des sommes déjà perçues au titre de la provision constituée lors de l'ouverture du crédit.

11) Retrait des marchandises auprès de la compagnie de transport

Dans le cas spécifique du transport maritime, le titre de transport (bill of lading) constitue un titre de propriété sur la marchandise.

La compagnie maritime ne se dessaisit de la marchandise qu'en échange d'un exemplaire original du connaissement à ordre, ou endossé à l'ordre de l'acheteur.¹

¹ MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian) et DEPREE (Dominique) : Opcit, p48 et 49.

Chapitre 03 :
Le financement des opérations
d'importation par le crédit
documentaire opéré par la banque
CPA

Chapitre 03 : Le financement des opérations d'importation par le crédit documentaire opéré par la banque CPA

Introduction

Dans le chapitre précédent nous avons exposé la partie théorique, nous avons présenté les différentes techniques de paiements et de financement des opérations du commerce extérieur, ensuite on a parlé du crédit documentaire, ses mécanismes, conditions, et on a présenté les étapes de sa réalisation.

Dans ce chapitre, et pour mieux comprendre le déroulement d'un crédit documentaire dans une opération d'importation, nous avons effectué un stage pratique au sein de la banque CPA, ou on a traité un cas réel.

Nous avons divisé ce chapitre en trois sections dont la première sera consacrée à la présentation de la banque CPA, la deuxième section nous présentera notre méthode de recherche, et la troisième section fait l'objet d'une étude de cas sur la réalisation du crédit documentaire au sein de la banque CPA.

Section 01 : présentation de la banque CPA.

Le crédit populaire d'Algérie s'est vu dans l'obligation de réagir face aux mutations profondes qu'a connues l'économie nationale et face aussi aux différents politiques économiques engagées par les pouvoirs publics.

Cette réaction a profondément touché ses différentes structures, aussi bien sur le plan horizontal que virtuel.

1.1- Historique

Le Crédit populaire d'Algérie (CPA) est une banque commerciale créée par l'ordonnance N° 66-36 du 19/12/1966 et immatriculé au registre de commerce d'Alger sous le N°84 B 803 avec un capital initial de 15 millions de dinars.

La banque CPA a hérité des activités gérées auparavant par les banques populaires, (Banque populaire commerciale et industrielle à Alger, Oran, Annaba, Constantine) ainsi que d'autres banques étrangères, Banque Alger Misr, Société Marseillaise du crédit et de la compagnie française de crédit et de banque (CFCB).

En 1985, il donne naissance à la Banque de Développement Local par cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et 89000 comptes clientèle.

Défini par ses statuts comme banque universelle, le CPA a pour mission de promouvoir le développement du BTPH, les structures de la santé et du médicament, le commerce et la distribution, l'hôtellerie et le tourisme, les médias, la PME/PMI et l'artisanat.

Conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, le CPA traite les opérations de crédit et de banque. Il peut recevoir des dépôts, accorder des crédits sous toutes ses formes, prendre des participations dans le capital de toutes entreprises, mobiliser pour le compte d'autrui tous crédits consentis par d'autres institutions.

Suite à la promulgation de la loi sur l'autonomie des entreprises en 1988, la CPA est devenu une entreprise publique économique, par actions dont le capital est propriété exclusive de l'Etat.

Depuis 1996, en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, les banques publiques sont placées sous la tutelle du Ministère des Finances.

Le capital social de la banque initialement fixé à 15 millions DA a évolué comme suit :

- 1966: 15 millions DA ;
- 1983 : 200 millions DA ;

- 1992 : 5.6 milliards DA ;
- 1994 : 9.31 milliards DA ;
- 1996 : 13.6 milliards DA ;
- 2000 : 21.6 milliards DA ;
- 2004 : 21.6 milliards DA ;
- 2006 : 29.3 milliards DA ;
- 2010 : 48 milliards DA.
- 2021 : 81 milliards /DA

Après avoir satisfait aux conditions d'éligibilité prévues par les dispositions de la loi sur la monnaie et le crédit (loi 90/10 –Avril 1990), le CPA a obtenu le 7 avril 1997 son agrément du conseil de la monnaie et du crédit devenant ainsi la deuxième banque en Algérie à être agréée.

Le réseau d'exploitation est constitué de 128 agences encadrées par 15 groupes d'exploitation.

1.2- Le CPA à l'international

Le Crédit Populaire d'Algérie prend part au financement des Opérations Extérieures :

- La banque assure son aide aux importateurs à gérer les risques d'impayés sur leurs exportations, et garantie aux fournisseurs le paiement de leurs marchandises,
- Le CPA offre à ses clients 3 modes de paiement à l'international :
 - le Credoc
 - le Remdoc
 - le Transfert Libre¹

1.3- Structure du CPA

Le CPA, en tant que banque commerciale, intervient sur le marché de l'intermédiation bancaire et financière.

A ce titre, il traite toutes les opérations bancaires et financières notamment la réception des dépôts du public, l'octroi du crédit sous toutes les formes, la mobilisation des crédits extérieurs et la souscription a des prises de participation dans des filiales et des sociétés nationales et internationales. Sous un contexte économique manqué par l'évolution vers la concurrence, le CPA émerge dans une dynamique de changement induite par la nécessité à la nouvelle exigence de gestion fondée sur la rentabilité.

Cette exigence d'adaptation requiert l'amélioration continue et harmonieuse des performances globales de la banque. Seul choix qui même de lui permettre de consolider ses atouts de compétitives par voie conséquentes, sa position sur le marché ainsi que l'accentuation de son intervention dans le financement de l'économie. Cette volonté

¹<https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/la-banque/presentation> (30/05/2023 à 22 :43).

d'amélioration et véhiculée par un processus de modernisation de la banque qui appuyée par réorganisation qui compte :

- Une division centrale : la division des affaires internationales.
- Trois (3) directions générales adjointes (DGA chargée de l'exploitation, DGA chargée de l'administration et DGA chargée des engagements des affaires juridiques).

Toutes ces structures centrales sont sous l'égide du président générale qu'est assiste par un cabinet de conseillers.

Le type de structure adapté par le CPA comme nous pouvons le voir à travers l'organigramme est fonctionnel, effectivement nous distinguons des fonctions séparées, affaires internationales, exploitation et engagement des affaires juridiques.

Chaque direction adjoint est séparée dans son domaine, c'est l'avantage des relations fonctionnelles pour atténuer les relations hiérarchiques.

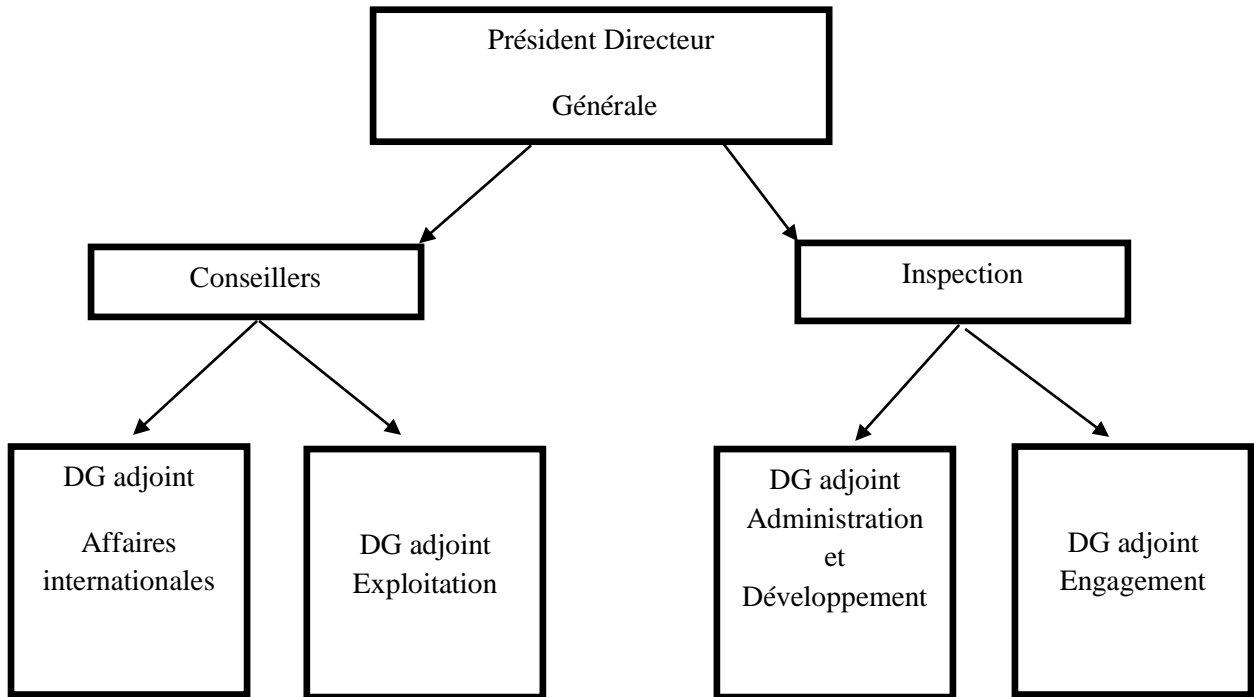
En adoptant ce type de structure, le CPA vise 3 objectifs :

- Cerner les principales fonctions de la banque.
- Redistribuâtes rationnellement les taches et les responsabilités.
- Assurer une meilleure efficacité d'intervention de la banque dans la sphère économique et le développement progressif des nouvelles activités liées aux mouvements des capitaux.

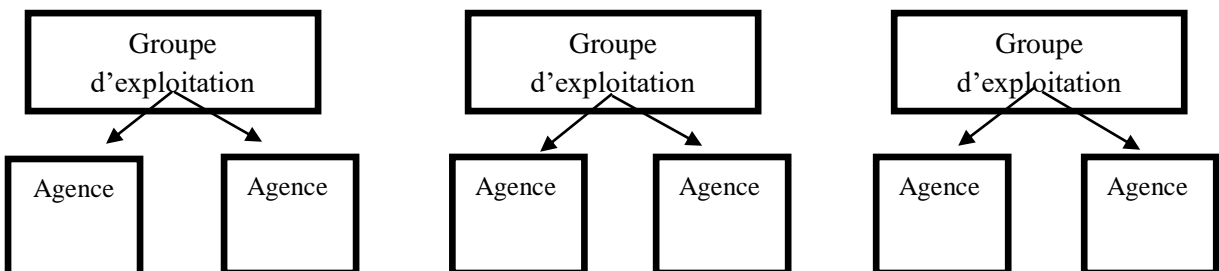
Il est à rappeler que ce type de structure associée à l'autorité et a la compétence des responsables donne la priorité aux relations fonctionnelles pour atténuer les relations hiérarchiques.

Cependant, une telle organisation de la fonction risque de faire perdre de la cohérence fonctionnelle de la structure.

Figure 18 : Organigramme du CPA.



-Direction des finances et relations externes -Direction de traitement et opérations et commerce extérieur.	-Direction du réseau -Direction marketing et communication -Direction des valeurs de gestion, des valeurs mobilières.	-Direction des systèmes et organisation -Direction de l'approvisionnement et du contrôle de gestion -Direction des ressources humaines -Direction de l'administration générale -Direction de l'audit	-Direction du crédit BTPH -Direction du crédit industrie et service -Direction du crédit spécifique -Direction des études et suivi des engagements -Direction des affaires juridiques en contentieux.
--	---	--	---



Source : document interne du CPA.

1.4- Activités du CPA

L'autonomie des banques a mis fin au système de domiciliation obligée et a consacré l'action commerciale dans le cadre d'une concurrence de plus en plus affirmée. Le nécessaire développement des ressources dans un contexte de sous bancarisation a conduit le crédit populaire d'Algérie à mobiliser de grandes capacités commerciales et à rechercher des méthodes plus efficaces d'attraction de l'épargne.

1.5.1- la collecte des ressources

C'est sur la base des ressources et des emplois que se fonde l'activité de la banque, donc celle-ci consiste à faire l'intermédiation entre les emprunteurs. Cette collecte de ressources se fait par l'ouverture de comptes sous ses différentes formes : ressources à vue (chèques courants, compte) ou à terme (dépôt à terme en devise, bon de caisse...).

1.5.2- La distribution du crédit

L'octroi du crédit s'effectue sur la base d'une étude du dossier présenté par le client qui doit être domicilié à la banque ou il sollicite ce crédit. Le client doit exercer une activité de la structure financière de l'activité, les risques, conclusion et avis.

1.5.3- L'activité commerciale

Le CPA a engagé un programme de renforcement de son réseau un plan physique et organisationnel, car il a procédé à de nouvelles implantations commerciales aussi bien dans les centres urbains que dans les centres faiblement couverts bancairement cet effort accompagne d'une restriction de l'architecture aux réseaux d'une manière générale, une réflexion approfondie a été engagée autour de la politique commerciale de l'établissement confrontée depuis la mise en œuvre de la réforme économique à une concurrence stimulante.

1.5- Objectifs du CPA

- Réception et gestion des dépôts de toutes formes quelle que soit leur durée.
- Octroi de prêts de toutes formes, dont ceux destinés au financement et le développement du BTPH, les secteurs de la santé et du médicament, le commerce et la distribution, l'Artisanat et les médias ;
- Emission d'emprunts et toutes formes à court, moyen et long terme ;
- Opérations de toutes formes sur les valeurs mobilières aux conditions légales et réglementaires.

1.6- Missions et organisation du groupe d'exploitations

Le groupe d'exploitation est organisé en 3 fonctions qui ont les missions suivantes :

1.6.1- Mission du groupe

Il a pour principale mission de veiller l'exécution de la politique générale de la banque et de conduire le développement de son activité :

- De crédit ;
- De l'action commerciale ;
- D'administration et moyen de contrôle ;
- De commerce extérieur.

1.6.2- Organisation de groupe

Le groupe est composé de 3 fonctions :

- L'exploitation ;
- Administration et ressource humaines ;
- Contrôle.

Ces fonction individualisé et secteurs, cellules, services, compartiments et sections selon le volume des tâches à accomplir. Elles peuvent faire l'objet de regroupement homogène si le niveau d'activité développe le justifie.

1.6.3- Objectifs du groupe d'exploitation

Le groupe vise essentiellement à :

- Améliorer l'organisation de l'action commerciale orienté vers la satisfaction du client pour la qualité de l'accueil et la rapidité dans le traitement des opérations ;
- Développement de l'activité de la banque au plus régional et élargir son portefeuille clientèle ;
- Assister à des agences rattachées en vue de concrétiser les objectifs de la banque ;
- Renforcer les missions de management et de contrôle dévolue au directeur du groupe d'exploitation ;
- Promouvoir les actions de communication interne et externe pour consolider et conforter l'image de marque de l'établissement ;
- Développer et améliorer le concert avec les agences les actions de recouvrement des créances.

1.7- Organisation de l'agence CPA

➤ L'agence :

L'agence est la structure principale de la banque, elle est dirigée par un directeur d'agence, lui-même placé sous l'autorité d'un directeur de réseau ou d'un directeur régional. Une agence est également composée de conseillers de clientèle et de guichetiers.

L'agence se compose des départements suivants :

A. Le directeur :

Le directeur de l'agence assume les lourdes responsabilités, il cherche à limiter les risques financiers et à accroître le chiffre d'affaire. Le directeur de l'agence est à la fois un manager, un commercial et un financier. Il a la responsabilité des collaborateurs de l'agence et de la réussite des objectifs commerciaux établis par la direction.

B. Secrétariat de direction :

La secrétaire ou l'assistante de direction est rattachée directement au directeur. Son rôle est d'assister le directeur dans ses tâches quotidiennes de gestion administrative et d'organisation.

C. Directeur adjoint :

Le directeur adjoint s'occupe de la gestion administrative, de la gestion du personnel ou encore de la gestion financière. Il est une sorte d'extension du directeur général. Ainsi il participe notamment à l'atteinte des objectifs fixés.

D. Cellule commercial :

Elle a pour missions de rechercher les besoins des clients afin d'y répondre de la meilleure des façons.

E. Département des opérations de financement en DA et en devis :

C'est le département le plus actif dans l'agence, il reçoit les dépôts du public et paye les montants des chèques, il comprend deux services : services relations client et service des relations.

- Service relation client
- Service relation

F. Service crédit :

Il s'en charge des opérations de crédit celons les missions suivantes :

- La prise de décision dans les plus proches délais concernant les demandes des crédits (prêts) par les clients
- Sécuriser l'argent prêté en prenant les garanties nécessaires.
- suivi des applications légales concernant les crédits.

Ce service comporte une cellule d'étude et d'analyse, composée des responsables d'étude, classés selon les différents types de clientèle, qu'il s'agit d'une moyenne ou petite entreprise, profession libre ou privée.

G. Département de commerce extérieur :

Chargé des opérations et contrats internationales, il se compose de 2 services :

- Service commerce extérieur

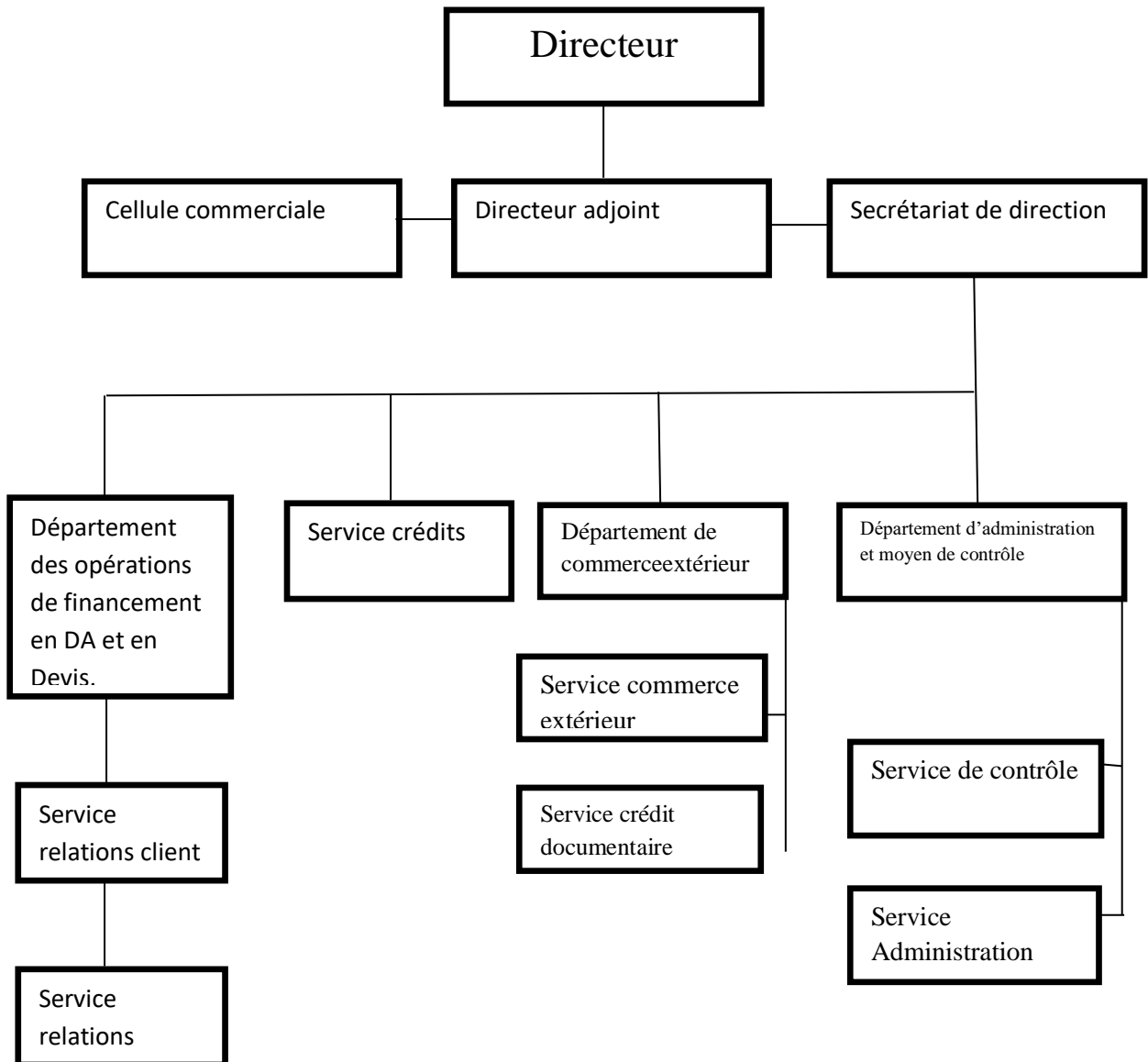
- Service du crédit documentaire

H. Département d'administration et moyen de contrôle :

Son rôle est de surveiller toutes les opérations et activités de l'agence et étudier les planifications de l'agence.

- Service de contrôle
- Service administration

Figure 19 : Organigramme de l'agence ravin de la femme sauvage.



Source : documents interne de la banque.

Section 02 : Présentation de l'étude

Pour bien réussir notre étude, et pour obtenir des réponses à nos questionnements, nous avons collectés les données nécessaires en utilisons la méthode de l'étude de cas. La méthodologie de l'étude de cas est une méthode de recherche permettant d'étudier des phénomènes en situation réelle.

2.1- La méthode qualitative

Nous avons utilisé la méthode qualitative pour répondre à l'objectif de notre mémoire. Une étude qualitative est destinée à comprendre les attitudes ou les comportements d'une population, elle permet d'explorer les l'expérience personnelle des individus concernés, contribuant ainsi à une meilleure compréhension des interactions entre les sujets et partant du fonctionnement des sociétés.

L'étude qualitative est souvent employée pour :

- ✓ s'approprier un sujet ;
- ✓ explorer un univers ;
- ✓ saisir ce qui le caractérise,
- ✓ évaluer, pondérer et comprendre des besoins, des comportements, des attitudes de consommation ;
- ✓ récolter suffisamment d'informations avant de lancer une opération d'analyse de grande envergure.

2.2- L'étude de cas

Une étude de cas est une méthode utilisée dans la recherche qualitative en sciences humaines et sociales, en psychologie ou en psychanalyse, mais elle peut être utilisée dans la recherche pour examiner un cas spécifique. Il est conçu pour approfondir un cas particulier, qu'il s'agisse d'un individu, d'un groupe ou d'un sujet spécifique. Afin de permettre au chercheur de comprendre comment celui-ci fonctionne ou se comporte en situation réelle.

Ainsi, les études de cas ne sont pas une technique de collecte de données en soi, mais plutôt une approche méthodologique adaptée à un certain nombre de dispositifs de collecte de données. Quelle que soit la technique de collecte utilisée, les informations collectées sont généralement très riches et détaillées.

L'approche de l'étude de cas est également considérée comme un modèle de recherche « naturaliste », généralement qualitatif, par opposition à un modèle de recherche « expérimental ».

» (comme un essai clinique en laboratoire) alors que les études de cas s'intéressent à des phénomènes en situation réelle et non contrôlés.¹

2.2.1- Le choix du cas

Il est essentiel de pouvoir formuler une question de recherche convaincante sur l'état des connaissances sur le sujet, avec une première appréciation des enjeux théoriques mais surtout managériaux pour un candidat, et de vérifier la pertinence du ou des cas pour ce sujet. Chaque cas doit être clairement défini, en termes de nature, d'espace et de temps, c'est-à-dire sa circonférence temporelle (début et fin du cas) et spatiale (zone géographique, organisation, groupement social, etc.) ainsi que les types de données et les priorités et les difficultés liées à la collecte et à l'analyse des données doivent être connues afin de choisir la bonne approche.²

Tableau 18 : Tableau représentant quelques éléments proposés par Stake (1995) qui peuvent servir à évaluer la pertinence et l'adéquation du cas à la problématique de recherche retenue.

Communication	<u>Clarté</u> : Est-ce qu'on comprend bien le cas ? <u>Intégrité</u> : Est-ce que ses composantes s'assemblent bien ? <u>Attrait</u> : Est-ce que cela pique l'intérêt du lecteur ?
Contenu	<u>Le cas</u> : Est-il adéquatement défini ? <u>La problématique</u> : Est-ce que les principales questions de recherche sont bien identifiées ? <u>Les données</u> : Est-ce qu'il y a suffisamment de sources de données ?
Méthode	<u>Sélection des cas</u> : La stratégie de sélection est-elle raisonnable ? <u>Collecte des données</u> : Est-ce que les activités de collecte de données sont abordées ? <u>Validation</u> : Existe-t-il un besoin ou des opportunités de triangulation des données ?
Aspects pratiques	<u>Accès</u> : Est-ce que toutes les conditions sont réunies pour commencer la collecte sur le terrain ? <u>Confidentialité</u> : Quelle est la sensibilité à la protection de l'anonymat ? <u>Coûts</u> : Est-ce que les estimations en temps et en ressources sont raisonnables ?

Source : CHEVALIER (Françoise) et CLOUTIER 'L. Martin) et MITEV (Nathalie) : Les méthodes de recherche du DBA, EMS EDITIONS, 2018, p131.

2.2.2- Les différentes catégories d'études de cas

¹CHEVALIER (Françoise) et CLOUTIER 'L. Martin) et MITEV (Nathalie) : *Les méthodes de recherche du DBA*, EMS EDITIONS, 2018, p127.

²CHEVALIER (Françoise) et CLOUTIER 'L. Martin) et MITEV (Nathalie) : *Opcit*, p130.

Il existe différents types d'études de cas, dont le choix doit être guidé par la nature de la question de recherche et la portée de l'étude.

Les typologies les plus utilisées sont probablement celles de Yin (2003, 2009) et Stake (1995), qui sont résumées dans le Tableau suivant :

➤ **Selon yin (2003, 2009) :**

Etude explicative : c'est une étude de cas qui adresse une problématique visant l'explication de liens causaux présumés entre phénomènes complexes.

Etude descriptive : étude de cas utilisée pour décrire un phénomène et son contexte.

Etude exploratoire : Etude de cas qui explore un phénomène représentant un point d'intérêt pour le chercheur et qui vise la découverte de nouvelles causalités et/ou résultats.

➤ **Selon stake :**

Etude Intrinsèque : c'est une approche qui vise tout d'abord une meilleure compréhension du phénomène incarné dans le cas, pour un cas particulier ou unique pour le chercheur, sans chercher a priori à en généraliser les résultats (même si cela peut représenter une option selon Stake).

Etude Instrumental : Approche qui vise essentiellement à résoudre un problème ou contribuer à la théorie. Ici le cas est un accessoire, un instrument qui sert un objectif supérieur. Evidemment, le cas doit être analysé avec la rigueur nécessaire mais il sert avant tout à la poursuite d'un intérêt externe au cas lui-même.

Etude Collectif : Approche qui implique l'étude de plusieurs cas simultanément ou séquentiellement, afin de produire des résultats généralisables à une plus grande population.¹

➤ Dans notre cas nous avons utilisé l'étude descriptive selon Yin et l'étude intrinsèque selon Stake.

2.2.3- Le type de la recherche

En plus des différents types d'études de cas, le chercheur doit choisir entre un design d'étude avec un seul cas ou avec plusieurs études de cas.

Évidemment, le choix d'une catégorie particulière pour la conception de l'étude déterminera le nombre de cas à étudier. Certes, s'intéresser à une seule découverte de cas implique un design d'étude qui ne comporte qu'un seul cas alors qu'il est plus approprié (et prudent) d'étudier plusieurs cas lorsque l'objectif de la Recherche est une meilleure

¹CHEVALIER (Françoise) et CLOUTIER 'L. Martin) et MITEV (Nathalie) : Opcit, p131 et 132.

compréhension d'un phénomène à des fins de généralisation. La sélection d'un ou plusieurs cas est une partie importante de la recherche.

Le choix du design d'une étude de cas simple se justifie par différentes raisons :

- a. l'étude d'un cas critique, pour éprouver une théorie par exemple ;
- b. d'un cas unique ou extrême, si rare qu'il mérite d'être analysé et connu ;
- c. d'un cas représentatif ou typique, qui peut être informatifs sur des situations communes ;
- d. d'un cas révélateur, qui donne ainsi l'opportunité d'observer et d'analyser un phénomène préalablement inaccessible ; et enfin :
- e. d'un cas longitudinal, qui étudie l'évolution d'un phénomène sur plusieurs périodes de temps.

Selon Yin (2009) ce sont les cinq principales raisons de sélectionner une étude de cas simple, outre l'étude de cas pilote, préalable à d'autres investigations, qui ne constitue pas une étude achevée en soi.

L'étude de cas simple peut être HPLISTIC ou EMBEDDED c'est-à-dire quelle peut comprendre une seule unité ou plusieurs, par exemple une étude de cas peut se concentrer sur une industrie (comme le secteur automobile, l'énergie ou l'environnement...) et une ou plusieurs entreprises de ce secteur (Renault, Engage...). Par conséquent, ce type d'étude de cas implique deux niveaux d'analyse, augmentant la complexité et le volume des données à collecter et à analyser. Les analyses de ce plan d'enquête peuvent se concentrer sur des sous-unités étudiées séparément (dans cet exemple, différentes entreprises du même secteur) ou faire des comparaisons entre ces sous-unités.

Cependant, plusieurs études de cas peuvent être dans un même travail de recherche, donc il s'agit d'un design d'étude de cas multiples. De tels designs d'étude sont de plus en plus fréquents, mais nécessitent plus de temps et d'efforts. Une étude de cas multiples se compose d'un certain nombre de cas individuels en tant qu'unité d'analyse et peut être soit des cas holistiques ou des cas encastrés.

L'utilisation d'études de cas multiples est soumise à une logique de réplication plutôt qu'à un échantillonnage statistique, et chaque cas doit être soigneusement sélectionné à cette fin. Ainsi, les cas sélectionnés doivent conduire à des résultats similaires (doublement littéral) ou contrastés mais pour des raisons déjà connues (doublement théorique). Par conséquent, chaque cas est traité comme une expérience à part entière.¹

➤ Dans cette étude nous avons étudié un seul cas : étude de cas simple.

¹CHEVALIER (Françoise) et CLOUTIER 'L. Martin) et MITEV (Nathalie) : Opcit, p133.

Section 03 : Le déroulement du crédit documentaire au sein de la banque CPA

Afin de mieux comprendre le déroulement du crédit documentaire dans les opérations du commerce international, et spécifiquement celle de l'importation. Dans cette partie, nous allons étudier un dossier de crédit documentaire, exécuté au sein de la banque CPA, en commençant par l'ouverture jusqu'au règlement finale.

Nous avons étudié une opération d'importation réalisée par l'entreprise Algérienne « EURL(x) », dont la fonction principale est la production des fruits et légumes, financée par la technique du crédit documentaire au sein de La banque CPA.

3.1- Processus standard du déroulement de crédit documentaire

3.1.1- La domiciliation

Toute opération d'importation de bien ou de service est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé.

La domiciliation consiste l'opération préalable à tout début d'exécution physique ou financière d'un contrat commercial ou facture.

Toutefois, sont dispensées de la domiciliation bancaire des importations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100 000,00 DA.

A. L'ouverture du dossier de domiciliation

L'importateur doit choisir une banque domiciliaire pour ouvrir un dossier de domiciliation, pour l'ouvrir l'importateur doit déposer une demande sur un imprimé fourni par la banque, valablement renseigné et signé par le client accompagné du contrat commercial, facture ou un bon de commande.

L'ouverture d'un dossier d'importation donne lieu à la délivrance d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire sur demande écrite de l'importateur après vérification du tarif douanier en liaison avec le produit à importer, et de la liste de produits interdits, prohibés ou soumis à une restriction.

Le numéro est prélevé d'un répertoire, dûment coté et paraphé par un responsable, suivant modèle type de la banque comportant une numérotation ouverte par trimestre, complétés par :

- La date d'ouverture
- Le numéro de domiciliation
- La date, référence et montant en devise
- Le non de l'importateur

- La décision du guichet à compléter après apurement
- La date du compte rendu.

Le répertoire est tenu sur support papier et devrait être intégré dans le système d'information de la banque.

La codification de la domiciliation bancaire est composé de vingt et un chiffres et lettres et se décompose dans l'ordre suivant, comme stipulé dans la note N°53 du 27/11/00 de la banque d'Algérie.

A	B	C	D	E	F	G	H
----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

- A. Deux chiffres qui correspondent au lieu d'implantation géographique de la banque déterminée par le code wilaya.
- B. Deux chiffres qui correspondent au code agrément banque.
- C. Deux chiffres qui correspondent au code agrément du guichet domiciliaire
- D. Quatre chiffres qui correspondent à l'année
- E. Un chiffre qui correspond au trimestre d'ouverture du dossier de domiciliation
- F. Deux chiffres qui indiquent la nature du contrat
- G. Cinq chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant un même trimestre.

Trois positions qui indiquent la monnaie de facturation selon la norme « ISO ».

Cette domiciliation est matérialisée par un cachet de domiciliation reprenant le code de l'agence.

En vertu de l'ordonnance N°15-01 du 23 juillet 2015, de nouvelles dispositions ont été introduites dans la loi de finance complémentaire pour 2005, modifiées et complétées par l'article 63 de la loi de finance complémentaire pour 2009, sont modifiées et rédigées comme suit :

-« article2 » : il est institué une taxe de domiciliation bancaire sur les opérations d'importation de biens ou services.

-La taxe est acquittée au taux de 0.3% du montant de l'importation pour toute demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation d'une opération d'importation de biens ou de marchandises sans que le montant de la taxe ne soit inférieur à 20 000,00DA.

Pour la prestation de services le tarif de la taxe est fixé à 3% (Le reste sans changement).

B. Gestion et suivi du dossier

Cette phase se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation.

Toute imputation rentrant dans le cadre d'un dossier de domiciliation doit se faire en respect des dispositions de l'ouverture (montant, fournisseur, monnaie de facturation...).

Chaque utilisation sera justifiée par une facture définitive appuyée d'un document attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national dont un exemplaire sera conservé dans le dossier à savoir :

- Connaissance (B/L) portant la mention « ON BORD »
- Lettre de transport aérienne « LTA »
- Récépissé des transports ferroviaires, ou routiers
- Récépissé des colis postaux, ou D.H.L ou autres
- Avis d'arrivée des marchandises

La procédure consiste donc :

➤ Pour l'importateur :

A s'engager à effectuer ou à faire effectuer pour son compte les opérations et les formalités bancaires requises par la réglementation en vigueur.

➤ Pour la banque :

A effectuer pour le compte du client les opérations et les formalités prévues par la réglementation des changes, et l'ouverture d'un dossier destiné à recevoir tous les documents préalables et définitifs :

- Facture pro forma et définitive
- Contrat commercial
- Autorisation du ministère du commerce éventuellement
- Tous documents, commercial, financier et douanier.

C. Inventaire et contrôle des dossiers de domiciliation

L'inventaire des dossiers de domiciliation doit être assuré d'une manière constante et ce, préalablement aux dates butoirs d'envoi des déclarations au contrôle des changes.

Ce contrôle doit être effectué en sorte que le dossier concerné soit prêt à l'apurement définitif et/ou déclaration.

Ce contrôle doit toucher les pièces suivantes, essentielles à l'apurement :

- Les copies des documents d'expédition (connaissance, LTA) ou autres documents reconnu comme tel.

- Les copies des factures définitives.
- Le contrat commercial.
- Le document douanier « exemplaire », à réclamer en cas de défaut, au bureau des douanes concerné avec la copie à la direction générale de cette institution, ou le document admis comme équivalent, tel que prévu par instruction N° 01/2014 du 6 mars 2014 de la banque d'Algérie.
- Attestation de service fait, pour les dossiers d'importations de services.
- La ou les formules statistiques dûment annotées (FORMULE4).
- Le message SWIFT relatif au transfert des fonds vers l'étranger.
- Les éventuelles autorisations administratives (visa technique ou autre) si exigible.

D. Apurement des contrats de prestations

L'apurement étant le dernier acte de domiciliation, il est donc impératif de l'exécuter correctement et d'en assurer le contrôle préalablement aux dates des déclarations statistiques au contrôle des changes.

Les prestations prévues contractuellement doivent être justifiées au moment de l'apurement des dossiers par :

- ✓ La facture définitive dûment approuvée par le contractant algérien
- ✓ Les formules statistiques dûment annotées
- ✓ La copie de SWIFT de règlement
- ✓ Les attestations de services fait dûment approuvées
- ✓ Tout autre document prévu contractuellement ou sue l'accord de transfert initié par l'autorité compétente
- ✓ Attestation de transfert de fonds délivrée par la DGI/DGE

E. Conservation des dossiers de domiciliations

Les dossiers de domiciliations ainsi déclarés doivent être conservés avec tous les justificatifs appropriés au niveau des archives pour être mis à la disposition du contrôle des changes ou tout autre organe de contrôle interne ou externe pendant une période de 5ans.

Cette période n'est pas limitative et une attention particulière doit être préservée à ces archives au même titre que toute autre opération.

3.1.2- Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est un engagement pris vis-à-vis de l'exportateur par la banque de l'importateur et sous conditions qu'elle reçoit des documents conformes prouvant l'expédition des marchandises convenues.

Il est très important pour l'importateur d'avoir constamment à l'esprit que le paiement est lié à la conformité des documents et non de la marchandise elle-même qui n'est aucunement prise en compte dans son aspect physique réel.

La banque de l'importateur ne prend en considération que les termes et les conditions indiquées par l'importateur dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire.

Seuls les documents et conditions énumérés dans cette demande sont vérifiés par la banque de l'importateur, d'où l'importance que doit attacher l'importateur à la rédaction de la demande d'ouverture du crédit.

L'opération de crédit documentaire fait intervenir quatre parties :

- ✓ Le donneur d'ordre : importateur ;
- ✓ La banque émettrice : banque de l'importateur ;
- ✓ La banque notificatrice : banque de l'exportateur ;
- ✓ Le bénéficiaire : l'exportateur.

A. Les documents habituellement exigés :

Les principaux documents exigés en matière de crédit documentaire sont :

- ✓ Les documents de transport (connaissance ou lettre de transport aérien...) ;
- ✓ Les documents d'assurance ;
- ✓ La facture commerciale.

Ces documents sont les trois de base de la documentation requis en matière du crédit documentaire.

Pour les autres documents qui pourraient être exigés, il appartient à l'importateur de déterminer et de négocier les documents qui lui assurent que la marchandise qui sera reçue, remplit la fonction de convenance à l'usage.

En particulier tous les documents relatifs à la qualité de la marchandise (certificat d'analyse, certificat d'inscription, certificat sanitaire) doivent être précisés dans la demande d'ouverture du crédit, de façon à ce prémunir contre les risques de réception d'une marchandise autre que celle commandée.

B. Le déroulement de l'opération

a) L'ouverture du crédit :

Après la signature du contrat commercial, l'importateur se présente à sa banque et lui formule une demande d'ouverture du crédit en faveur de l'exportateur.

La banque de l'importateur après avoir accepté d'ouvrir le crédit en faveur de l'exportateur, avise la banque de ce dernier pour notifier le crédit.

La banque de l'exportateur notifie le crédit auprès de l'exportateur.

b) La réalisation du crédit :

Cette phase durant laquelle et après avoir reçu la notification du crédit par sa banque l'exportateur prépare et expédie les marchandises, il récupère le document de transport, les documents annexes exigés par l'importateur et il établit la facture définitive selon le terme de vente convenu dans le contrat. Une fois tous les documents réunis l'exportateur le remet à sa banque selon les conditions d'ouverture pour la réalisation du crédit.

Selon la nature juridique du crédit l'exportateur et régler soit par sa banque si le crédit est stipulé « irrévocable », soit par la banque notificatrice qui est sa banque si le crédit est stipulé « irrévocable et confirmé ».

Le crédit documentaire Peut être réalisable à vue où contre acceptation c'est-à-dire F paiement à échéance.

➤ **Crédit t réalisable à vue :**

- 1- L'expédition de la marchandise par l'exportateur à l'importateur
- 2- L'exportateur remet l'ensemble des documents à sa banque contre paiement à vue.
- 3- La banque de l'exportateur après la vérification des documents et après être assurée de leur conformité elle les transmet à la banque de l'importateur pour le paiement.
- 4- Une fois les documents reçus, la banque de l'importateur procède à leur vérification et s'assure à son tour leur conformité. Après elle convoque l'importateur pour le paiement.
- 5- Une fois l'importateur aura les documents, sa banque les lui remet pour le retrait des marchandises.
- 6- La banque de l'importateur effectue le transfert des fonds vers la banque de l'exportateur.

➤ **Crédit réalisable contre acceptation :**

- 1- L'expédition de la marchandise par l'exportateur à l'importateur
- 2- L'exportateur remet à sa banque l'ensemble des documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque de l'importateur (crédit irrévocable) Au sur sa propre banque si le crédit est confirmé par cette dernière.
- 3- La banque de l'exportateur après vérification des documents les transmet avec la traite à la banque de l'importateur
- 4- Une fois les documents reçus la banque de l'importateur procède à leur vérification si ils sont conformes elle retourne la traite après l'avoir acceptée à la banque de l'exportateur
- 5- La banque de l'exportateur à réception de la traite la retourne au client exportateur le bénéficiaire qui pourra la négocier ou la conserver jusqu'à l'échéance
- 6- La banque de l'importateur remet les documents à l'importateur pour qu'il puisse retirer sa marchandise

3.2- Le déroulement du crédit documentaire au sein de l'agence du CPA

3.2.1- Identification des intervenants

- **Le donneur d'ordre (IMPORTATEUR) :** EURL(x).
- **Le bénéficiaire (EXPORTATEUR) :** THAHBAN COMPANY STORAG AND GENERAL
- **La banque de l'exportateur (notificatrice) :** JORDAN ISLAMIC BANK
- **La banque de l'importateur (émettrice) :** CPA
- **La banque confirmante (correspondante) :** JPMORGAN CHASE BANK.

Les étapes de l'opération de réalisation du crédit documentaire au niveau du CPA se présentent comme suit :

3.2.2- La domiciliation bancaire

A. L'ouverture du dossier de la domiciliation

Pour d'ouvrir un dossier de domiciliation, l'importateur EURL(x) doit présenter les documents suivants au niveau de l'agence CPA ravin de la femme sauvage « 121 » :

- La demande d'ouverture du dossier de domiciliation signée et cachetée par le client ;
- Un engagement d'importation dûment signé par le client ;
- Attestation de la taxe de domiciliation ;
- Une facture pro-forma.
 - La facture pro-forma comporte les renseignements suivants :
 - Nom et adresse de l'exportateur : ThahbanCompanyStorag And General, JORDANIE ;
 - Nom et adresse de l'importateur : EURL(x), Algérie ;
 - Montant de la facture :544 120\$;
 - Prix d'unité : 23 706\$;
 - Quantité : 20 camions ;
 - Model : 2022 ;
 - Désignation de la marchandise :camions et camionnettes à plate-forme ouverte
 - Terme de vente : CFR ;
 - Cout total du fret : 70 000 ;
 - Port d'embarquement : AQABA port ;
 - Port de destination : Alger port ;
 - Pays d'origine : Japon

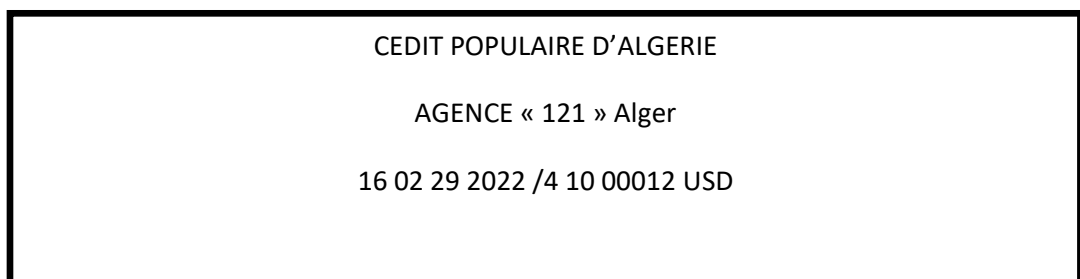
La demande d'ouverture du dossier de domiciliation comporte les renseignements suivants :

- La date d'établissement de la demande : 17/11/2022.

- Informations client :
 - Nom ou raison sociale : EURL(x) ;
 - Adresse ;
 - Numéro d'identification fiscale ;
 - Numéro du registre de commerce ;
 - Numéro de compte ;
- Dossier de pré domiciliation :
 - Numéro : 121-2022-0703 ;
 - Contrat commercial : facture pro-forma ;
 - Fournisseur : Thahban Company Storag And General ;
 - Pays : Jordanie ;
 - Mode de règlement : crédit documentaire ;
 - Incoterm : CFR ;
- Se rapportant aux marchandises :
 - Tarif douanier ;
 - Description produit : camions et camionnettes à plate-forme ouverte ;
 - Prix unitaire : 23 706\$;
 - Pays d'origine : Japon.

➤ **Matérialisation de la domiciliation**

La codification de la domiciliation bancaire est composé de vingt et un chiffres et lettres :



Cette domiciliation est matérialisée par un cachet de domiciliation reprenant le code de l'agence, puis l'apposition du cachet de domiciliation sur la facture pro-forma présentée par l'entreprise EURL(x), puis lui remettre un exemplaire de la facture pro-forma dûment domiciliée et cachetée par le directeur de l'agence.

B. La vérification de conformité

Le responsable des opérations de commerce extérieur doit vérifier si :

- ✓ L'importateur n'est pas frappé d'interdiction à l'importation ;
- ✓ La marchandise n'est pas prohibée à l'importation ;
- ✓ L'entreprise a une autorisation d'ouverture de crédit.

Et il doit vérifier la conformité des documents :

- ✓ L'intégrité des documents reçus ;
- ✓ L'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usance uniformes relative au crédit documentaire et respecté dans les clauses de la facture pro-forma ;
- ✓ La cohérence des documents entre eux ;
- ✓ Les clauses de la facture pro-forma sont identiques à celles de la demande d'ouverture du dossier de domiciliation.

Commentaire :

La CPA est tenue de vérifier la conformité des documents de son client, ainsi si son client est légale, et de s'assurer que les opérations que le client réalise avec elles, sont cohérentes avec la connaissance qu'elle a de son client et de l'environnement pendant toute la durée de la relation, pour assurer le bon déroulement de l'opération.

C. L'établissement d'une fiche de contrôle (annexe)

La fiche de contrôle est remplie par le responsable de service des opérations de commerce extérieur à délai normal. La fiche de contrôle comprend :

- ✓ Une chemise qui sera le dossier de domiciliation conservé au niveau de l'agence pour le suivi jusqu'à une date butoir dans laquelle elle aura des comptes à rendre à la banque d'Algérie ;
- ✓ Une fiche intercalaire qui reprend les mêmes renseignements que la fiche de contrôle, elle est transmise à chaque fin de journée à la banque d'Algérie accompagnée 'un bordereau d'envoi conçu à cette effet.

La fiche de contrôle reprend les renseignements suivants :

- Numéro de l'agence : « 121 » ;
- Date de domiciliation : 17/11/2022 ;
- Numéro de guichet ;
- Numéro de domiciliation :16 02 29 2022 /4 10 00012 USD
- Nom et adresse de l'importateur : EURL(x) Alger ;
- Pays d'origine : Japon ;
- Nature de la marchandise ;

- Nature de contrat ;
- montant prévue :
 - En Devise : 544 120\$;
 - Contre-valeur en DA : 74 010 114,10 DA.

3.2.3- La mise en place du crédit documentaire

A. L'ouverture du crédit documentaire

Après avoir conclu le contrat commercial entre les deux parties et avoir l'accord sur les conditions et les instructions, l'importateur EURL(x) demande à sa banque domiciliaire Agence « 121 » RFS d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur ThahbanCompanyStorag And General.

L'importateur présent à la banque la demande d'ouverture de crédit documentaire remplis de sa part accompagnée de la facture commercial ou la facture pro-forma.

La demande d'ouverture comprend les informations suivantes : (annexe)

- Le donneur d'ordre (importateur) : EURL(x) ;
- Nom de l'agence domiciliaire : Agence RFS « 121 » ;
- Le bénéficiaire (exportateur) : ThahbanCompanyStorag And General ;
- Nom de la banque notificatrice : JORDAN ISLAMIC BANK ;
- Le montant en Devise : 544 120\$;
- Délai de validité du Credoc : 2 mois ;
- Documents exigé ;
- Modalité de paiement : à vue ;
- Facture commerciale : 5 exemplaire ;
- La lettre de transport international ;
- Incoterm : CFR ;
- Certificat de conformité ;
- Certificat d'origine ;
- Notes de poids ;
- Fiche technique ;
- Lieu d'embarquement : AQABA port ;
- Lieu de destination : ALGER port ;
- Transbordement : interdit ;
- La nature de crédit : irrévocable et confirmé.

Commentaires :

Ces informations sur la demande d'ouverture détermineront les obligations de la banque CPA qu'elle a accepté et le contenu du crédit documentaire.

La CPA en acceptant cette demande signifie qu'elle se portera garante sur la marchandise, elle offre la garantie de remboursement en cas de maque ou de non-conformité des marchandises aux conditions du contrat.

B. Engagement d'importation

Suite à la demande d'ouverture de Credoc on a l'engagement d'importation et qui doit comporter les renseignements suivants :

- Nom de l'importateur : EURL(x) ;
- La raison social de l'importateur ;
- Adresse de l'importateur ;
- Le numéro de la facture : 0310202202 ;
- Montant : 544 120\$.

C. La constitution de la provision

Après avoir rassemblé tous les documents nécessaires et après une vérification de signature de l'entreprise EURL(x), la banque procède au blocage de la provision à 100% du montant de la facture et 10% ou 20% du montant qui représente le taux de change, selon l'entreprise, si c'est une entreprise de production ou entreprise commerciale. Le montant de provisions doit être bloqué en Dinard.

Commentaire :

Après la validation des documents, la banque procède à bloquer la provision a 100% du montant de la facture pour éviter le risque de non-paiement.

Et pour gérer le risque du changement tu taux de change, la CPA bloque de 10 à 20% de plus du montant initial (montant de la facture) du compte de son client

D. Transmission de la demande d'ouverture.

Après avoir déposé la demande d'ouverture par le client, l'agence transmet l'opération à la direction des services étrangers qui centralise toutes les opérations du commerce extérieur sur le réseau du CPA.

La direction transmet un message SWIFT à la banque correspondante JPMORGAN CHASE BANK qui est un intermédiaire entre la banque CPA et la banque de l'exportateur. Pour l'informer de l'ouverture du Credoc, en demandant la confirmation de la banque de l'exportateur.

Puis elle remet à l'agence CPA un copie du message SWIFT, et débite le compte du montant de 3000DA qui correspond au message SWIFT et le montant d'engagement au niveau de la banque central.

Commentaire :

la CPA dans les opérations du commerce international passe toujours par une banque intermédiaire si la banque notificatrice n'est pas dans la liste des sociétés bancaires avec qui la CPA a signé une convention.

E. Prélèvement de Devise

L'agence procédera à l'achat des devises, cette opération sera justifiée par un prélèvement de devise (annexe) fournie par la banque centrale d'Algérie et envoie une copie de la formule 4 à l'agence du CPA et qui comporte les renseignements suivants :

- Nom et adresse du donneur d'ordre : EURL(x), Alger Algérie ;
- Nationalité du donneur d'ordre : Algérienne ;
- Nom et adresse du bénéficiaire : ThahbanCompanyStorag And General, Jordanie ;
- La nature de l'opération ;
- Pays d'origine des marchandises : Japon ;
- Incoterm : CFR ;
- Numéro du dossier de domiciliation : 16 02 29 2022 /4 10 00012 USD ;
- Numéro de l'agence : CPA « 121 » ;
- Date de prélèvement sur le marché : 06/01/2023 ;
- Numéro de la formule : 00312 ;
- Montant de prélèvement sur le marché : 544 120\$;
- Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé.

F. La réalisation du crédit documentaire

JORDAN ISLAMIC BANK qui est la banque notificatrice, contact l'exportateur et lui notifie et confirme le crédit documentaire, ce derniers examine attentivement tous les termes du Credoc pour voir si elles sont conformes à la négociation commerciale pour pouvoir donner son accord avec ces termes. Sa banque informe la banque correspondante de la confirmation, cette dernière informe la CPA de la confirmation du crédit.

Suite à cette confirmation l'exportateur prépare les documents exigés par l'importateur et passe à l'expédition de la marchandise avant la date limite d'expédition portée sur le crédit documentaire.

Les documents qu'il doit préparer se présentent comme suit :

- 5 exemplaires de la facture commerciale ;
- Trois exemplaire de la CMR établis à l'ordre de l'agence RFS « 121 » ;
- Deux exemplaires du certificat d'origine ;
- Deux exemplaires de certificat de conformité ;
- Deux exemplaires de la liste de colisage.

Dans les 12 jours qui suivent la date d'embarquement la banque de l'exportateur vérifie la conformité des documents dans les délais convenus, puis les envoie à la banque confirmante JPMORGAN CHASE BANK qui vérifie à son tour la conformité des documents et paye l'exportateur.Elle envoie les documents à la direction des services étrangers qui les transmettra à l'agence du CPA.

L'agence CPA vérifie les documents et crédite le compte de la banque confirmante. Puis elle débite le compte de son client en incluant les différents frais, commissions et taxes.

Les frais se présentent comme suit :

- Frais de domiciliation :
 - Commission : 3000 DA
 - Taxe 0.3% du montant de l'importation = 222 030,342.
- Frais de SWIFT : 3000 DA.
- Frais d'ouverture du crédit documentaire : 3000 DA.
- 0.25% partie provisionné du montant du Credoc.

L'agence informe son client de l'arrivée des documents, et lui remet les documents nécessaires pour le dédouanement de la marchandise, l'entreprise EURL(x) dédouane sa marchandise du port d'Alger.

Commentaire :

80% du travail ce fait au niveau des agences de la CPA contrairement aux autres banque privées.Notamment la vérification des documents,l'opération ce fait au niveau des agences de la CPA. L'avantage est de faire gagner du temps pour le client, qui cherche principalement à recevoir la marchandise dans les plus brefs délais.

Les frais et les commissions liés à l'opération de l'importation avec la CPA se porte raisonnables et à la portée du client.

La CPA garantit la réception de la marchandise dans le délai prévu, elle ne règle pas ses créances qu'après l'avoir reçu.

La notoriété, ancienneté et l'expertise font de la CPA une banque de confiance, qui remplit ses responsabilités et obligations envers ses clients.

➤ **Discussion des résultats et recommandations :**

Le crédit documentaire étant une procédure très complexe, son déroulement nécessite la maîtrise des différents aspects et astuces, l'efficacité et le bon déroulement de l'opération dépendent de la fiabilité de la banque, de la bonne gestion de l'opération et le bon respect du formalisme.

Les couts des opérations de commerce international se varient notamment en fonction du niveau de garantie, le crédit documentaire comme étant la technique la plus sécurisé, son coût devient plus cher, ainsi, un crédit irrévocable revient moins cher qu'un crédit irrévocable et confirmé.

- ✓ Ce qui fait que les frais et les commissions proposés par la banque CPA se porte raisonnables et à la portée des clients.

La banque CPA offres de nombreux avantages pour ces clients :

- ✓ La CPA garantit la réception de la marchandise dans le délai prévu, elle ne règle pas ses créances qu'après l'avoir reçu.
- ✓ La CPA offre la garantie de remboursement en cas de maque ou de non-conformité des marchandises aux conditions du contrat.
- ✓ La CPA veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévus
- ✓ 80% du travail ce fait au niveau des agences, ce qui fait que le déroulement du crédit documentaire soit plus rapide.

Nous avons quelques recommandations concernant la réalisation du crédit documentaire au niveau de la banque CPA :

- Créé un poste qui s'occupe de l'accompagnement et l'orientation des clients, pour rendre l'opération plus facile et plus rapide ;
- Développer le système informatique de la banque pour améliorer la rapidité de paiement ;
- Suivre en permanence le traitement des réclamations ;
- Assouplir les procédures internes.

CONCLUSION GÉNÉRALE

CONCLUSION GÉNÉRALE

Sur le plan international, les achats et les échanges sont devenues une démarche incontournable pour la survie des entreprises. Les importateurs et les exportateurs voulant respectivement optimiser leurs transactions avec l'extérieur et minimiser les risques. Le crédit documentaire est l'une des techniques les plus efficaces pour garantir le bon déroulement des opérations du commerce international.

Le crédit documentaire avec ses différentes formes est plus qu'un outil de paiement. Il procure à l'importateur et l'exportateur la sécurité et le financement dans les négociations internationales dont ils ont besoin pour mener à bien leurs opérations commerciales.

Cependant bien qu'il émane des exigences du commerce extérieur, et bien qu'il comporte une multitude de points forts, le crédit documentaire est soumis à une procédure lourde et coûteuse justifiée par l'objectif de sécurité qu'il vise à instaurer.

L'objectif de ce mémoire est de savoir comment les banques réussissent à gérer efficacement les opérations du commerce international, et spécifiquement celle de l'importation par la technique du crédit documentaire.

Nous avons effectué un stage au sein du service étranger de l'agence CPA Ravin De La Femme Sauvage « 121 », nous avons suivi les étapes de déroulement du crédit documentaire de la signature de contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la réalisation financière et la réception des marchandises.

D'après cette étude pratique nous avons constaté que l'efficacité et le bon déroulement de la technique du crédit documentaire dépend de la fiabilité de la banque, la bonne gestion de l'opération et le bon respect du formalisme.

La notoriété, ancienneté et l'expertise font de la CPA une banque de confiance, qui remplit ses responsabilités et obligations envers ses clients. Par la vaillance sur la conformité des documents, la bonne gestion du temps, en offrant des garanties à ces clients et par le bon respect du formalisme la CPA arrive à bien gérer efficacement ces crédits documentaires.

Après avoir examiné, analysé et détaillé le crédit documentaire d'une manière particulière nous avons pu répondre à nos questions :

Confirmer la 1^{ère} hypothèse : Le choix du moyen et la technique de paiement dans le contrat de vente est d'autant plus important dans les relations commerciales internationales que les risques de non-paiement sont décuplés du fait de l'éloignement des entreprises.

Confirmer la 2^{ème} hypothèse : L'efficacité de l'opération de paiement dépend autant de la fiabilité des banques que du respect du formalisme. Avant l'ouverture d'un crédit

documentaire, les instructions doivent être clairement détaillées et scrupuleusement contrôlées à chaque étape de l'opération.

Infirmier la 3^{ème} hypothèse : En s'assurant que l'exportateur obtiendra le règlement des marchandises fournies, et en s'assurant que l'importateur effectuera son règlement après avoir les documents attestant que la marchandise est livrée conformément aux délais et aux normes cités dans les clauses du contrat.

Bibliographie

Bibliographie

Les ouvrages :

1. ARZUMANYAN (Lusine) et AYMARD (Thomas) et BLESBOIS (Philippe) : *Exporter - Pratique du commerce international*, édition FOUCHER, 2020.
2. BERNET-ROLLANDE (Luc) : *Principes de technique bancaire*, édition DUNOD, 2015.
3. CAUCAL (Robert) : *Développement international de la PME-PMI*, édition AFNOR, 2017.
4. CHATILLON (Stéphane) : *Droit des affaires internationales*, édition VUIBERT, Paris 2011.
5. CHAUVIER (Stéphane) : *Le contrat international*, édition VIBEUR, Paris 2007.
6. CHEVALIER (Françoise) et CLOUTIER 'L. Martin) et MITEV (Nathalie) : *Les méthodes de recherche du DBA*, EMS EDITIONS, 2018.
7. DANDEL (Gilles) et DUBOIN (Jacques) et GERVAIS (Florence) : *Fiches pratiques export*, édition Foucher, 2017.
8. DUHAUTBOUT (Dominique) et COLLOT (Jacques) et DUBOIS(Jean-Michel) : *Transporter - Transport et logistique à l'international*, édition FOUCHER, 2020.
9. FORTERRE (Damien) et LAFARGE (Catherine) : *Gérer les risques des achats à l'international*,édition DUNOD, 2013.
10. GARSUAULT (Philippe) et PRIAMI, (Stéphane) : *Opérations bancaires à l'international*, édition RB, 2015.
11. KENFACK (Hugues) : *Droit du commerce international*, édition DALLOZ 2017.
12. KOSMA (Catherine) : *E6 - Gestion des opérations d'import-export*, édition LE GENIE, 2011.
13. LEBOITEUX (David) et CAGNONCLE (Claude) : *Trade Finance*, édition RB 2020.
14. LECUYER (Dominique) : *Commerce international : exporter en toute sécurité*, édition GUALINO, Paris 2004.
15. LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : *commerce international*, édition DUNOD, 2010.
16. LEGRAND (Ghislaine) et MARTINI (Hubert) : *Gestion des opérations import-export : Manuel*, Edition DUNOD, 2008.
17. LUCIAS (Laurence) et STUDER-LAURENS (Joselyne) : *Vendre plus, acheter mieux à l'international*, Edition VUIBERT, 2003.

18. MARTINI (Hubert) et CAZENOVE (Christian) et DEPREE (Dominique) : *Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : Guide pratique*, édition RB, 2019.
19. MARTINI (Hubert) et LEGRAND (Ghislaine) : *Techniques du commerce international : Comment bien gérer vos opérations import/export*, édition GUALINO, 2002.
20. MARTINI (Hubert) : *Techniques de Commerce international*, édition DUNOD, 2017.
21. NGUYEN-THE (Madeleine) : *Importer*, édition Editions d'ORGANISATION, 2011.
22. OULD (Mohamed) et RIGAUX (Thierry) et WAGENHAUSEN (Falk) : *Logistique en France et à l'international*, édition FOUCHER, 2018.
23. RACINE (Jean-Baptiste) et SIIRIAINEN (Fabrice) : *Droit du commerce international*, édition DALLOZ, Paris 2011.

Travaux universitaires :

1. AZZOUG (Nabila), RAHMOUNE (Sylia) ; *L'analyse et la gestion des risques des opérations du commerce extérieur : Cas de la BNP Paribas EL DJAZAIR*, Mémoire de fin de Cycle, Université Abderrahmane Mira De Bejaia.
2. BAKDAD (Mouhamed Ali) : *Les opérations du commerce international : cas de la vente de marchandises*, thèse doctorat, faculté de droit et science humaine, juin 2018.
3. CHEKIRED, Selma : *Le déroulement du crédit documentaire et la gestion des risques à l'importation*, mémoire fin de cycle, EHEC, septembre 2017.
4. LOUKKAS (Abdeslam), GUEDDOUDJ (Fouzi) et ZELOUACHE (Khier) : *Le crédit documentaire comme le seul instrument de paiement dans les opérations du commerce extérieur en Algérie*, mémoire fin de cycle, EHEC, juin 2011.
5. MADOUÏ (Ahmed Seif Allah) : *Le financement des transactions du commerce international par le crédit documentaire*, mémoire fin de cycle, EHEC, septembre 2017,
6. RAMDANE (Massinissa), SOFI (Yacine) : *Les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international*, mémoire fin de cycle, Faculté des Sciences Economiques, Commerciales Et des Sciences de Gestion, 2017.

Sites Internet :

1. <https://www.captaincontrat.com/contrats-commerciaux-cgv/contrats-commerciaux/le-contrat-international-definition-et-fonctionnement-me-berberian>
2. <https://www.globalnegotiator.com/fr/certificat-analyse-des-produit-en-anglais> 13:52.
3. <https://www.globalnegotiator.com/fr/certificat-phytosanitaire-export-definition>
4. <https://www.icd-ecoles.com/definition-du-commerce-international>

Textes réglementaires :

1. Article n= ° 54 MODIFIÉ PAR LA LOI N= ° 05-10 du 20 juin 2005 relatifs aux dispositions du contrat.

SOMMAIRE DES ANNEXES

N° de l'annexe	Intitulés	Pages
1	Les incoterms	112
2	Facture pro forma	114
3	Demande de domiciliation à l'import	115
3	demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import	116
4	Avis d'acceptation	117
5	Déclaration	118
6	Demande d'ouverture de crédit documentaire	119
7	Ouverture de crédit documentaire	120
8	Message SWIFT	121
9	Formule 4	123
10	Connaissement maritime	124
11	Document équivalent aux documents douaniers	127
12	Dossier de domiciliation	128
13	Fich de contrôle	129

ANNEXES

ANNEXE 01 : Les incoterms***EXW***

- Tout mode de transport
- Vente au départ
- EXW : EX WORKS (named place of delivery)
- Départ usine (lieu de livraison convenu)

FCA

- Tout mode de transport
- Vente au départ
- FCA : FREE CARRIER (named place of delivery)
- Franco transporteur (lieu de livraison convenu)

FAS

- Transport maritime et voies fluviales
- Vente au départ
- FAS : FREE ALONGSIDE SHIP (named port of shipment)
- Franco le long du navire (port d'expédition convenu)

FOB

- Transport maritime et voies fluviales
- Vente au départ
- FOB : FREE ON BOARD (named port of shipment)
- Franco Bord (port d'expédition convenu)

CFR

- Transport maritime et voies fluviales
- Vente au départ
- CFR : COST AND FREIGHT (named port of destination)
- Coût et Fret (port de destination convenu)

CIF

- Transport maritime et voies fluviales
- Vente au départ
- CIF : COST, INSURANCE AND FREIGHT (named port of destination)
- Coût, assurance et fret (port de destination convenu)

CPT

- Tout mode de transport
- Vente au départ

- CPT : CARRIAGE PAID TO (named place of destination)
- Port Payé jusqu'à (lieu de destination convenu)

CIP

- Tout mode de transport
- Vente au départ
- CIP : CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (named place of destination)
- Port Payé, Assurance comprise jusqu'à (lieu de destination convenu)

DAP

- Tout mode de transport
- Vente à l'arrivée
- DAP : DELIVERED AT PLACE (named place of destination)
- Rendu au lieu de destination (lieu de destination convenu)

DPU

- Tout mode de transport
- Vente à l'arrivée
- DPU : DELIVERED AT PLACE UNLOADED (named place of destination)
- Rendu au lieu de destination déchargé (lieu de destination convenu)

DDP

- Tout mode de transport
- Vente à l'arrivée
- DDP : DELIVERED DUTY PAID (named place of destination)
- Rendu Droits acquittés (lieu de destination convenu)

ANNEXE 02 : Facture pro-forma



شركة ذهبان

للتخزين والتجارة العامة

Thahaban Company For Storage & General Trading

DATE - AQABA :- 30/11/2022

Export Invoice No: 30112022-01

TO:-

NIF:-

Mob:

FISCAL IDENTIFICATION NUMBER:

EMAIL:-

LC REF NO. 121CD132067NK ✓

ADDRESS:-

TOTAL \$	UNIT PRICE \$	Quantity	MODEL	SPECIFICATIONS
474,120	23,706	20	2022	: WHITE HS CODE: JAMKP34H0N7P13561 JAMKP34H2N7P11696 JAMKP34H4N7P13398 JAMKP34H4N7P11702 JAMKP34H1N7P11236 JAMKP34H9N7P11730 JAMKP34H1N7P11608 JAMKP34H6N7P11619 JAMKP34H1N7P11706 JAMKP34H6N7P13306 JAMKP34HXN7P11607 JAMKP34H6N7P13452 JAMKP34H0N7P11132 JAMKP34H5N7P13569 JAMKP34H1N7P11754 JAMKP34H4N7P11182 JAMKP34H2N7P11617 JAMKP34H0N7P11597 JAMKP34H5N7P11627 JAMKP34H6N7P11636
70,000	3,500	20		Total Freight Cost ✓
544,120				TOTAL \$

Credit Populaire d'Algérie
Agence Rayon de la Femme Sauvage (121)
Date: 16/11/2022
130229 4 10 0002 USD

Total price: Five Hundred Forty Four Thousand And One Hundred Twenty US DOLLAR.

PAYMENT METHOD: 100% OF THE INVOICE VALUE

Price to ALGERIA Port (CFR).

We certify this invoice is true and authentic and it is the only one issued by us regarding the goods shown therein and the prices mentioned therein reflect the true value of these goods and the goods are of Japan origin / the manufacturing company Isuzu Automotive Trading Company conforms to the specifications

Thahaban Company for Storage and General Trading

Aqaba - Jordan

00962-795949987

00962-5160923

21049

Firasrartrout@yahoo.com

شركة ذهبان
للتخزين والتجارة العامة

ANNEXE 3 : Demande de domiciliation à l'import

RAISON SOCIALE :

COMPTE N°

RC:

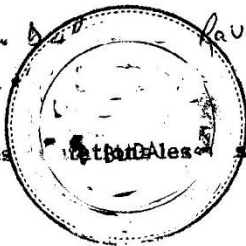
NIF:

A MADAME LA DIRECTRICE D'AGENCE
CPA RAVIN DE LA FEMME SAUVAGE « 121 »

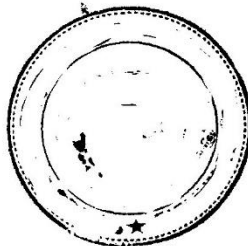
OBJET : DEMANDE DE DOMICILIATION A L'IMPORT.

J'ai l'honneur de venir très respectueusement vous demandez de m'accorder
la domiciliation à l'import de la facture N°03A02022021 du 31/10/2022
d'un montant de 544.120,00 *à l'aveu du fournisseur*

Veuillez recevoir Madame, mes *salutations* distinguées.



Fait à RFS le : 17.11.2022



Gérant

ANNEXE 4 : Demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import








Date : 17.11.2022

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

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

Informations Client

Nom ou Raison Sociale : 
 Adresse Complète : 
 Numéro d'Identification fiscale (NIF) : 
 Numéro du Registre de Commerce : 
 Numéro de Compte : 

Dossier de Pré-domiciliation N°: 121-2022-0703

Contrat commercial : **Facture Pro Forma**
 Fournisseur : **Thahaban Company For Storage & Genaral Trading**
 Pays : **Jordanie**
 Montant : **544120 USD**
 Mode de Règlement : **Crédit Documentaire**
 Incoterm: **CFR**
 Se rapportant aux marchandises :

Tarif Douanier	Description Produit	Prix Unitaire	Pays d'Origine
-----	Camions et camionnettes a plate-forme ouverte	23706	Japon

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

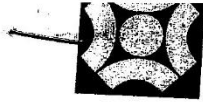
Nous certifions sur l'honneur que nous ne possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons le **CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE** des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons enfin d'ores et déjà à vous remettre aussitôt après dédouanement justificatif douanier de cette opération.

Signature Autorisée
Cachet

Gérant

ANNEXE 5 : Avis d'acceptation



CRÉDIT POPULAIRE D'ALGÉRIE

القرض الشعبي الجزائري

Date : 26.10.2022

AVIS D'ACCEPTATION

A :

Numéro de Compte :

Adresse :

OBJET : Avis d'Acceptation

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N°: 121-2022-0703 a été acceptée par nos services de contrôle.

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

Nos Cordiales Salutations.

ANNEXE 6 : Engagement

ENGAGEMENT

Je soussigné M représentant
légal de la société

Raison sociale :

Activité :

Adresse :

NIF :

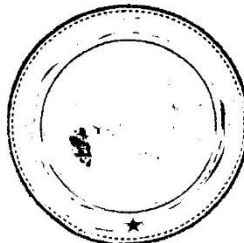
FACTURE N° 0310202202

MONTANT : 544.120,00 Delors

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 Alger, le 17.11.2022




Gérant

ANNEXE 7 : Déclaration

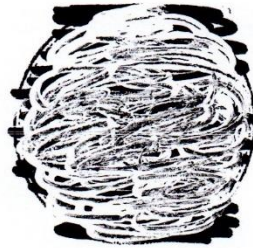
Annexe I

Instruction N°06-2021 du 29 Juin 2021

DECLARATIONJe soussigné M. Raison sociale RIB : 


Montant : 544 120,00 bolars

Déclare ne pas disposer d'avoirs suffisants dans le (s) comptes (s) devises (s) commerçant ouvert (s) auprès d'autres banques, permettant l'exécution de la présente opération.



Date et signature

17.11.2022


Gérant

ANNEXE 8 : Demande d'ouverture de crédit documentaire

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE
AU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
 Siège Social : 2, Boulevard Colonel Amirouche - Alger

AGENCE, ou SUCCURSALE
C.P.A. N. N. A. Kavin de la Ferme
Soumaya Alger

A Alger, le 17.11 2022

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir par

(1) ~~Télégramme~~
 Lettre un crédit documentaire (1) (2)
 Lettre avion

a) Révocable
 b) Irrévocable
 c) Irrévocable et confirmé

Pour la somme de: 544.120,00 Dollars / Five hundred Forty Four Thousand One hundred Twenty U.S.
 Auprès de: JORDAN ISLAMIC BANK SWIFT Code JIBJJD33
 En faveur de

Qui devra être avisé par (1) ~~Télégramme~~
 Lettre

Utilisable par traite a (1) Vuc sur
 jour de vue
 payable à AVUE

Crédit valable jusqu'au (3) 13.01.2023 à JORDAN
 Contre remise des documents suivants

- Facture commerciale en 05 exemplaires
 - Jeu complet de connaissement on board / reçu pour embarquement établis à l'ordre de Credit populaire Algérie notify

Fret payé/payable à destination C.F.R.
 (6) Police/certificat d'assurance couvrant les risques suivants
Certificate of Commodity, Certificate of origin, Bill of lading, Packing list

Le tout se rapportant à l'expédition en (1) une fois de (4)
plusieur

Acheteurs
 Assurance couverte par (1) Vendeurs
 Embaquement (5) AGGABA PORT destination ALGER PORT

Il est bien entendu que nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la présente opération.
 Nous vous dégageons, ainsi que vos correspondants, de toute responsabilité en ce qui concerne; toute différence de change; l'authenticité et la teneur des documents, les retards qu'ils pourraient subir dans leur transmissions, leur perte ou mutilation, les erreurs d'interprétation ou autres auxquelles pourraient être sujets les cables et télégrammes, la traduction, l'interprétation des termes techniques que vous aurez la faculté de transmettre tels quels. Aussitôt que nous connaîtrons l'embaquement de manière certaine, nous nous engageons à vous remettre sur votre demande un avenant d'assurance, si celles-ci sont soignées par nous.

De convention expresse les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement (7) ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs en vers vous pour quelque motif que ce soit.

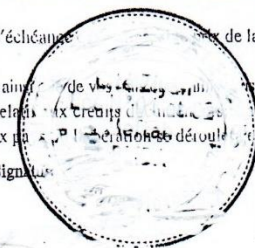
La mobilisation du crédit par acceptation ne fait pas obstacle à votre demande de consultation de marge avant l'échéance de la marchandise vient à baisser au-dessous du montant total des traites acceptées.

Vous voudrez bien débiter notre compte n° 400010364491 du moment de cette opération ainsi que de vos frais de virements.

Pour toutes les conditions non prévues ci-dessus, votre Etablissement se conformera au règlement uniforme relatif aux traites d'usage établi par la Chambre Internationale de Commerce, sous réserve de l'application des règles et usages propres aux pays de destination dévolus qui n'auraient pas adapté les règles ou Usances uniformes.

Recevez Messieurs, nos salutations distinguées.

(1) Barre la mention inutile.
 (2) a) Révocable (Simple avis sans engagement).
 b) Irrévocable (sans engagement de votre correspondant).
 c) Irrévocable et confirmé et confirmé (avec engagement de votre correspondant).
 (3) Indication de la date et lieu.
 (4) Marchandises, qualité, prix, conditions (C.I.B. 1930).
 (5) Lieu et date extrême d'embarquement.
 (6) A supprimer si l'assurance est couverte par vos correspondants.

Signé 

ANNEXE 9 : Ouverture du crédit documentaire



القرض الشعبي الجزائري
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

SIEGE SOCIAL : 2, Bd Colonel Amirouche

ALGER

AGENCE OU SUCCURSALE

GEAE (823)
RFS (121)



DISTINATAIRE

DOPEX

CREDIT DOCUMENTAIRE N° ... R.D.I. 8816

A ... ALGER ... Le ... 16/11/2022

Le présent crédit est soumis aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires (Version révisée de 1992 - Brochure N° 222 de la Chambre de Commerce Internationale).

D'ordre de 
pour compte de 
nous ouvrons un **CREDIT DOCUMENTAIRE ~~REVOCABLE~~ IRREVOCABLE ET CONFIRME**
en faveur de **THAHABAN COMPANY FOR STORAG AND GENERAL TRADING**

Pour un montant (maximum / environ)

utilisable **AT SIGHT**

Montant

544.120,00 USD FIVE HUNDRED FORTY FOUR
THOUSAND ONE HUNDRED TWENTY DOLLAR
AMERICAIN

Contre remise / accompagné des documents suivants :

- + ORIGINAL COMMERCIAL INVOICE, DETAILED, DATED, STAMPED AND SIGNED BY THE BENEFICIARY IN 5 FOLDS
- + 3/3 ORIGINAL BILL OF LADING ISSUED TO THE ORDER OF "CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE " NOTIFY APPLICANT AND MARKED FREIGHT PREPAID
- + 2/2 ORIGINAL AND COPY OF CERTIFICATE OF ORIGIN
- + 2/2 ORIGINAL AND COPY CERTIFICATE OF CONFORMITY
- + 2/2 PACKING LIST AND COPY

Concernant 

Lieu d'embarquement **AQABA PORT JORDAN**

Destination **ALGIERS PORT**

Expédition partielles ~~autorisées~~ / interdites

Transbordement ~~autorisé~~ / interdit

Ce crédit est valable jusqu'au **13/01/2023**

pour présentation pour **PAYMENT**

Auprès de **JORDAN ISLAMIC BANK**

Veuillez notifier à **BENEFICIARY**

par câble / courrier l'ouverture de ce crédit

sans ajouter / en ajoutant votre confirmation

Modalités de remboursement

Instructions pour l'envoi des documents

Veuillez agréer nos salutations distinguées.


CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE


ANNEXE 10 : Message SWIFT

18/01/2023-09:50:25
 Instance: 1004-000015 16

----- Instance Type and Transmission -----
 Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
 Network Delivery Status : Network Ack
 Priority/Delivery : Normal
 Message Input Reference : 1002 230102CEALDZALAKXX1189454546

----- Message Header -----
 Swift Input : FIN 752 Auth to Pay, Accept, Negotiate
 Sender : CEALDZALAKXZ
 CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
 ALGERIE DE
 Receiver : ABINAEAKXX
 ARAB BANK FOR INVESTMENT AND FOREIGN TRADE
 (HEAD OFFICE)
 228 DHARI AE
 MUR : NAKIE

----- Message Text -----
 20: Documentary Credit Number
 121CDE22067MK
 21: Presenting Bank's Reference
 TF2231108017
 23: Further Identification
 REIMBURSE
 30: Dt of Adv of Discrepancy or Mail
 221226
 32B: Total Amount Advised
 Currency : USD (US DOLLAR)
 Amount : #544120,00#
 71D: Charges Deducted
 USD 100,00
 33A: Net Amount
 Date : 06 January 2023
 Currency : USD (US DOLLAR)
 Amount : #544020,00#
 53A: Sender's Correspondent - FI BIC
 CHASUS33
 JPMORGAN CHASE BANK, N.A.
 NEW YORK, NY US

----- Message Trailer -----
 [CHK:58DE32M2247A]
 PCI Signature: NRO-Equivalent

ANNEXE 11 : Message SWIFT

06/01/23-09:11:28
 1804-000018 19

----- Instance Type and Transmission -----
 Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
 Network Delivery Status : Network Ack
 Priority/Delivery : Normal
 Message Input Reference : 1622 2801030PALDZALAKXK1182154847

----- Message Header -----
 Swift Input : BIN 740 Authorisation to Reimburse
 Sender : CPALDZALAKXK
 CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
 ALGERIE DZ
 Receiver : CUSUSUSINX
 CHASE BANK, N.A.
 NEW YORK, NY US
 NUR : NAKII

----- Message Text -----
 20: Documentary Credit Number
 12ICD11050NK
 40P: Applicable Rules
 URR LATEST VERSION
 32B: Credit Amount
 Currency : USD (US DOLLAR)
 Amount : #544120,00#
 41A: Available With...By... - FI BIC
 ABINAB20
 ARAB BANK FOR INVESTMENT AND FOREIGN TRADE
 (HEAD OFFICE)
 ABU DHABI AE
 BY PAYMENT
 71A: Reimbursing Bank's Charges
 CLM
 72Z: Sender to Receiver Information
 DATE DE VALEUR:06/01/2023

----- Message Trailer -----
 (CHK:8682204192E)
 PKI Signature: MJD-Equivalent

Marks & Nos. Container / Seal No.		No. of Container or Packages	Description of Goods (if Dangerous Goods, See Clause 20)	Gross Weight	Measurement
<p>中远海运集装箱运输有限公司 COSCO SHIPPING LINES CO., LTD.</p> <p>ORIGINAL</p> <p>Vessel: NINGBO EXPRESS Voyage: 2243E B/L NO.: COSU6348974270 PAGE: 2 OF 3</p>					
<p>FFAU3265243 JAMKP34H1N7P11608 JAMKP34H0N7P11597</p> <p>FFAU3493407 JAMKP34H2N7P11617 JAMKP34HXN7P11607</p> <p>OOCU8737839 JAMKP34H2N7P11696 JAMKP34H4N7P11182</p> <p>FFAU2746429 JAMKP34H5N7P13569 JAMKP34H1N7P11236</p> <p>TGBU9995690 JAMKP34H9N7P11730 JAMKP34H1N7P11754</p> <p>FFAU2151441 JAMKP34H6N7P11619 JAMKP34H6N7P13306</p> <p>**FISCAL IDENTIFICATION NUMBER : 09983 9054212723 CITE ZEANE LOC 01 ET 02 COMMUN E DE MEFTAH BLIDA ALGERIE. EMAIL: YAKOUB0587@GMAIL.COM</p>					
<p>OCEAN FREIGHT PREPAID SHIPPER'S LOAD STOW COUNT AND SEAL FREE OUT: FREIGHT FREE OUT AND UNSTOWED ALL EXPENSES AT THE PORT OF DISCHARGE FROM FREE OUT VESSEL UP TO EMPTY RETURNED ON BOARD, INCLUDING BUT NOT IN ANY WAY LIMITED TO ALL AND ANY STEVEDORING EXPENSES, STACKING, WAITING TIME, REPAIR ARE ALWAYS FOR RECEIVERS RISK AND ACCOUNT. DEMURRAGE AND DETENTION (DND) IN ALGERIA: CALCULATE FROM THE DAY (INCLUSIVE) OF DISCHARGE FROM VESSEL UNTIL THE DAY (INCLUSIVE) OF REDELIVERY OF EMPTY CONTAINER TO THE DESIGNATED LOCATION (PORT STORAGE, REEFER PLUG-IN AND MONITORING FEE ARE EXCLUDED), INCLUDING SATURDAYS/SUNDAYS/PUBLIC HOLIDAYS. UNLESS OTHERWISE SPECIFIED, DEMURRAGE AND DETENTION (DND) RATES PER CONTAINER PER CALENDAR DAY ARE AS FOLLOWINGS: =====</p> <p>GP/HQ CONTAINER'S FREE TIME AND DND: 15 DAYS FREE TIME AFTER FULL CONTAINER'S DISCHARGE FROM THE VESSEL FROM THE 16TH TO THE 30TH DAY: EUR21/20'CTR/DAY EUR42/40'CTR/DAY EUR42/45'CTR/DAY FROM THE 31ST TO 90TH DAY: EUR42/20'CTR/DAY EUR85/40'CTR/DAY EUR85/45'CTR/DAY</p> <p>OT/PL/FL CONTAINER'S FREE TIME AND DND: 15 DAYS FREE TIME AFTER FULL CONTAINER'S DISCHARGE FROM THE VESSEL FROM THE 16TH TO THE 30TH DAY: EUR30/20'CTR/DAY EUR60/40'CTR/DAY FROM THE 31ST TO 90TH DAY: EUR50/20'CTR/DAY EUR100/40'CTR/DAY</p> <p>RF/RQ CONTAINER'S FREE TIME AND DND: 5 DAYS FREE TIME AFTER FULL CONTAINER'S DISCHARGE FROM THE VESSEL FROM THE 6TH TO THE 30TH DAY: EUR55/20'CTR/DAY EUR110/40'CTR/DAY FROM THE 31ST TO 90TH DAY: EUR90/20'CTR/DAY EUR180/40'CTR/DAY =====</p> <p>ADDITIONAL NOTES NOT TO BE REPORTED. ON CY-FO TERM</p>					
<p>BEAU5568027 /23438570 / 2 UNITS /FCL/FCL /40HQ/5090.000KGS TRHU4371020 /23438569 / 2 UNITS /FCL/FCL /40HQ/5090.000KGS FFAU2794978 /23438562 / 2 UNITS /FCL/FCL /40HQ/5090.000KGS TRHU6654190 /23438561 / 2 UNITS /FCL/FCL /40HQ/5090.000KGS FFAU3265243 /23438563 / 2 UNITS /FCL/FCL /40HQ/5090.000KGS</p> <p>** TO BE CONTINUED ON ATTACHED LIST **</p>					

ORIGINAL

Vessel: NINGBO EXPRESS

Voyage: 2243E

B/L NO.: COSU6348974270

PAGE: 3 OF 3

Marks & Nos. Container / Seal No.	No. of Container or Packages	Description of Goods (if Dangerous Goods, See Clause 20)	Gross Weight	Measurement
FFAU3493407 / 23438566	/	2 UNITS /FCL/FCL /40HQ/5090.000KGS		
OOCU8737839 / 23438564	/	2 UNITS /FCL/FCL /40HQ/5090.000KGS		
FFAU2746429 / 23438568	/	2 UNITS /FCL/FCL /40HQ/5090.000KGS		
TGBU9995690 / 23438567	/	2 UNITS /FCL/FCL /40HQ/5090.000KGS		
FFAU2151441 / 23438565	/	2 UNITS /FCL/FCL /40HQ/5090.000KGS		



PHOTO COPY PHOTO COPY

ANNEXE 14 : Document équivalent aux documents douaniers

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES DOUANES
CENTRE NATIONAL DE L'INFORMATIQUE
& DES STATISTIQUES (C.N.I.S)

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

----- NATURE DE L'OPERATION -----

Code Bureau..... : ALGER PORT
Regime Douanier..... : 1000 IMPORTATION DEF Date/heure : 2023-01-23 16:26
Année/No.Declaration... : 2023-04370 Nbre.art..... : 0020

----- IMPORTATEUR/EXPORTATEUR -----

Importateur/Exportateur Reel... : EURL
No. Identifiant fiscal..... :

----- CADRE IMPORTATION/EXPORTATION -----

Domiciliation Bancaire : 160/229/2022/4/10700012/USD Incoterm : CFR
M./Financement : CASH Type d'Operation : EQUIPEMENT

----- PARTIE FINANCIERE -----

Rubrique	Monnaie	Montant	Taux de change
PTFN.....	USD	474 120,00	136,01800
Assurance.....			
Fret.....	USD	70 000,00	500 120,00
Autres frais.....			
Valeur en DA.....	DZD	74 010 114,10	

----- FOURNISSEUR/DECLARANT -----

Fournisseur/Destinataire Reel : THAHABAN COMPANY FOR STORAJORDANIE
Declarant.....
No. Agrement..... : 1998/98007

----- PROVENANCE/DESTINATION -----

Pays Achat/Vente	Pays Prov /Destination
358 JORDANIE	358 JORDANIE

----- PARTIE MANIFESTE -----

No. Manifeste	Date	Nbre.colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
2023/99 56	15/01/2023	20	ALEXANDRA	50900,00	GLOBAL

----- APUREMENT DOMICILIATION -----

Editer Le: 2023-01-29 15:33:15.812

Par.....

ANNEXE 15 : Dossier de domiciliation

اعتماد مستندي - للاستيراد

بنك الشعب الجزائري
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

Agence :

CREDIT DOCUMENTAIRE - IMPORTATION

CREDIT : Révocable قابل للإلغاء
Irrévocable غير قابل للإلغاء
Confirmé مثبت
Non-Confirmé غير مثبت

Compte :
Notre N°
N° du Corresp.

Client

Nature des Devises نوع القطع En Dinars بالدينار

Montant المبلغ Contre valeur المقابلة
en Dinars Alg. ر الجزائر

Ouvert le المفتح بتاريخ valable jusqu'au لغاية

en faveur de

utilisable en tirages à sur على لاستعمال بسحوبات

Correspondant

Marchandises

Licence certificat d'importation N° du تاريخ

Lettre d'ouverture de Crédit de كتاب فتح الاعتماد

Domiciliation N° du تاريخ وطن

COMMISSIONS ET FRAIS RECUPERES العمولات والمصاريف المستوفاة				Récupérés le يوم الاستيفاء	
Date التاريخ	Montant المبلغ	Date التاريخ	Montant المبلغ		

UTILISATIONS الاستعمالات

Date التاريخ	Sommes المبلغ	Date de couverture تاريخ التغطية	Valeur appliquée par le correspondant حق قيد المراسل		الايام Non d jo
			عند الاستعمال Lors de l'utilisat.	عند التغطية Lors de la Couvert.	

ANNEXE 16 : Fiche de contrôle

FICHE DE CONTROLE ⁽¹⁾ Instruction n° 895 Ann

Modèle F. DI

<p>Intermédiaire agréé</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE Succursale de : </div> <p>Numéro de guichet domiciliaire</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div> <p>Références diverses concernant l'importateur</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>	<p>Numéro du dossier (précédé de la lettre indicative de l'année)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> Dossier de domiciliation D I Importation à délai normal </div> <p>Nom et adresse de l'importateur</p> <div style="border: 1px solid black; height: 100px; width: 100%;"></div>	<p>DATE</p> <p>1° Date d'ouverture du dossier : _____</p> <p>2° Date de vérification de droit tien de la couverture de chan (6 mois après l'ouverture) _____</p> <p>3° Date de l'inventaire du dossie (8 mois après l'ouverture) _____</p> <p>4° Date d'établissement du -bile (9 mois après l'ouverture) _____</p> <p>5° Date de décision de la banqu (10 mois après l'ouverture) _____</p>
---	--	--

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en DA (2)	

LICENCE D'IMPORTATION AC / ATTESTATION D'IMPORTATION AV } Rayer soit les deux mentions (Importations dispensées de titre) soit la mention inu

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION DU TITRE
		en devises	en DA (2)	

OBSERVATIONS GENERALES

(1) En deux exemplaires (cf. art. 13 à 15) :
 — un exemplaire rayé de brun, comportant les quatres pages.
 — un exemplaire rayé de violet, comportant seulement la première page.
 (2) A remplir dans tous les cas (valeur ou contre valeur).

D4f FM/02 bis 111

Table des matières

Remerciements	I
Résumés	II
Abstract	III
ملخص	IV
Liste des tableaux	V
Liste des figures	VI
Liste des sigles et abréviations	VII
Sommaire	1
Introduction générale	2
Chapitre 01 : Généralités sur le commerce international	3
Introduction du chapitre 01	4
Section 1 : Présentation du commerce international	5
1.1- Définitions et Généralités sur commerce international	5
1.2- Les opérateurs du commerce international	5
1.2.1- Les personnes physiques	6
1.2.2- Les sociétés	6
1.2.3- Les états	6
1.3- Les risques liés aux opérations du commerce international	6
1.3.1- risques pays	7
A. Le risque politique	7
B. Risque économique	7
1.3.2- Le risque de carence de l'acheteur public	7
1.3.3- Le risque de catastrophes naturelles	7
1.3.4- Le risque de non-transfert	7
1.3.5- Le risque de marché	8
1.3.6- Risque de change	8
1.3.7- Risque juridique	8
1.3.8- Risque technologique	8
1.3.9- Risque de non-paiement	8
1.4- Les conventions internationales	9
Section 02 : le contrat du commerce international	10
2.1- Définition du contrat	10
2.2- Les notions de contrat international	11
2.2.1- La notion juridique du contrat international	11
2.2.2- La notion économique du contrat international :	11
2.3- Formation du contrat	11
2.4- La négociation du contrat	12
2.4.1- Les étapes de la négociation	12
A. Le pacte de préférence	13
B. La promesse de contrat	13
C. Le contrat préliminaire	13
D. L'accord à compléter ou à parfaire	13
2.4.2- La langue de la négociation et la langue du contrat	13
2.5- Les différents types des contrats internationaux	14
2.5.1- Le contrat de vente international	14
2.5.2- Le contrat de distribution international	14
2.5.3- Le contrat de sous-traitance international	14
2.6- Les clauses essentielles du contrat	15
2.6.1- Préambule	15
2.6.2- Clauses de confidentialité	15
2.6.3- Clauses relatives à la responsabilité	15
2.6.4- Clauses de hardship	15

2.6.5-	Clauses de force majeure	16
2.6.7-	Clauses relatives au prix	16
2.6.8-	Clauses mettant fin au contrat	16
2.6.9-	Clauses survivant du contrat	16
Section03 : les aspects du commerce international		17
3.1-	Les documents relatifs au commerce extérieur	17
3.1.1-	Les documents de prix	17
A.	Facture pro-forma	17
B.	Facture commercial	17
C.	La note de frais	18
D.	Facture consulaire	18
E.	Facture communautaire	18
3.1.2-	Les documents de transport	18
A.	Connaissance maritime (bill of lading)	18
B.	La lettre de transport aérien (air way bill) LTA	19
C.	La lettre de transport routier (truck way bill) LTR	21
D.	Le duplicata de lettre de voiture international DLVI	21
E.	Le récépissé postal (bulletin d'expédition)	22
F.	Document de transport combiné FIATA (multimodal) :	22
G.	Le connaissance de charte partie	22
H.	Le connaissance du transport combiné (combined bill of lading)	22
3.1.3-	Les documents d'assurance	22
A.	La police d'assurance	22
B.	Le certificat d'assurance	23
C.	L'avenant	23
3.1.4-	Les documents exigés par les services douaniers	23
A.	La facture consulaire	23
B.	La facture douanière	23
D.	Le certificat de circulation	24
3.1.5-	Les documents annexes	24
A.	Certificat d'analyse	24
B.	Certificat sanitaire	24
C.	Certificat phytosanitaire	24
D.	Les listes de colisage et de poids	25
3.2-	Les incoterms	25
3.2.1-	Définition des incoterms	26
3.2.2-	Classement des incoterms	26
3.2.3-	Le choix des incoterms	27
3.3-	La domiciliation bancaire	28
3.3.1-	La domiciliation des importations	28
3.3.2-	La domiciliation des exportations	28
Chapitre 02 : Les moyens et techniques de paiement à l'international		29
Introduction chapitre 02 :		30
Section 01 : les instruments de paiement à l'international		31
1.1-	Le virement SWIFT	31
1.2-	Le chèque	32
1.3-	Les effets de commerce	33
1.3.1-	La lettre de change	33
1.3.2-	Le billet à ordre	35
1.4-	La carte bancaire internationale	35
Section 02 : Les techniques de paiement à l'international		36
2.1-	La remise documentaire	36

2.1.1-	Les intervenants de la remise documentaire	36
2.1.2-	Le fonctionnement de la remise documentaire	38
2.1.3-	Les formes de la remise documentaire	39
2.1.4-	Avantages et inconvénients de la remise documentaire	39
2.2-	Le crédit documentaire	40
2.2.1-	Les intervenants du crédit documentaire	41
2.2.2-	Le fonctionnement du crédit documentaire	41
2.2.3-	Les avantages et inconvénients du crédit documentaire	42
2.3-	La lettre de crédit stand-by	42
2.3.1-	La réalisation d'une lettre de crédit :	43
2.3.2-	Fonctionnement de la lettre de crédit	43
Section 03 : Le crédit documentaire comme moyen de paiement du commerce extérieur		45
3.1-	Le mécanisme du crédit documentaire	45
3.1.1-	Définition du crédit documentaire	45
3.1.2-	Les délais et dates limites du crédit documentaire	46
A.	Une date limite d'expédition des marchandises	46
B.	Un délai de présentation des documents	47
C.	Une date de validité du crédit documentaire	47
3.1.3-	Les intervenants du crédit documentaire	48
A.	Le donneur d'ordre	48
B.	La banque émettrice	48
C.	La banque notificatrice	49
D.	La banque confirmante	50
E.	Le bénéficiaire	50
F.	Les autres acteurs possibles	51
3.2-	Typologie des crédits documentaires	52
3.2.1-	Crédit documentaire irrévocable (par défaut notifié et non confirmé)	52
3.2.2-	Crédit documentaire irrévocable et confirmé	53
3.3-	Les modes de réalisation du crédit documentaire	54
3.3.1-	Crédit réalisable par paiement à vue	54
3.1.2-	Crédit réalisable par paiement différé	55
3.1.3-	Crédit réalisable par acceptation	55
3.1.4-	Crédit réalisable par négociation	55
3.4-	Les crédits documentaires spéciaux	56
3.4.1-	Crédit « revolving »	56
3.4.2-	Le crédit documentaire avec « red clause » ou « green clause »	57
A.	Crédit avec « red clause »	57
B.	Crédit documentaire Green clause	58
3.4.3-	Crédit documentaire transférable	58
3.4.4-	Crédit documentaire adossé (back-to-back)	61
3.5-	Le processus et les modalités du crédit documentaire	62
1.5.1-	L'ouverture du crédit documentaire	62
A.	La négociation du crédit documentaire	62
B.	L'ouverture du crédit documentaire	64
C.	Notification du crédit documentaire	66
D.	L'expédition des marchandises	67
3.5.2-	La réalisation d'un crédit documentaire	67
A.	La présentation des documents	67
B.	Le déroulement du crédit documentaire	71
Chapitre 03 : Le financement des opérations d'importation par le crédit documentaire opéré par la banque CPA		76
Introduction chapitre 03		77

Section 01 : présentation de la banque CPA.	78
1.1- Historique	78
1.2- Le CPA à l'international	79
1.3- Structure du CPA	79
1.4- Activités du CPA	82
1.5.1- la collecte des ressources	82
1.5.2- La distribution du crédit :	82
1.5.3- L'activité commerciale :	82
1.5- Objectifs du CPA	82
1.6- Missions et organisation du groupe d'exploitations	82
1.6.1- Mission du groupe	82
1.6.2- Organisation de groupe	83
1.6.3- Objectifs du groupe d'exploitation	83
1.7- Organisation de l'agence CPA	83
Section 02 : Présentation de l'étude	86
1.1- La méthode qualitative	86
1.2- L'étude de cas	86
1.2.1- Le choix du cas	87
1.2.2- Les différentes catégories d'études de cas	87
1.2.3- Le type de la recherche	88
Section 03 : Le déroulement du crédit documentaire au sein de la banque CPA.	90
3.1- Processus standard du déroulement de crédit documentaire	90
3.1.1- La domiciliation	90
A. L'ouverture du dossier de domiciliation	90
B. Gestion et suivi du dossier	91
C. Inventaire et contrôle des dossiers de domiciliation	92
D. Apurement des contrats de prestations	93
E. Conservation des dossiers de domiciliations	93
3.1.2- Le crédit documentaire :	93
A. Les documents habituellement exigés :	94
B. Le déroulement de l'opération	94
3.2- Le déroulement du crédit documentaire au sein de l'agence du CPA.	95
3.2.1- Identification des intervenants	95
3.2.2- La domiciliation bancaire	96
A. L'ouverture du dossier de la domiciliation	96
B. L'ouverture du dossier de la domiciliation :	97
C. L'établissement d'une fiche de contrôle	98
3.2.3- La mise en place du crédit documentaire	99
A. L'ouverture du crédit documentaire	99
B. Engagement d'importation	100
C. La constitution de la provision	100
D. Transmission de la demande d'ouverture.	100
E. Prélèvement de Devise	101
F. La réalisation du crédit documentaire	101
Conclusion générale	104
Bibliographie	107
Liste des annexes	111
Annexes	